

Executive summary

The commencement of the Single European market by the signing of the Single European Act led to the foundation of public procurement. Public procurement is the process of purchasing public works, supplies and services by states and their governing bodies in which they have to act transparent, non discriminatory and equal towards potential providers. It is subject to several directives that guide the procurement process. In the Netherlands public procurement is guided by BAO and BASS, the Dutch implementations of directives 2004/18/EC and 2004/17/EC. These regulations are supposed to guarantee transparency, equality and non discrimination. Contracting authorities can opt for several procurement procedures, depending on the type of assignment.

This paper offers an insight in the process of public procurement and the involvement of human factors. The objective is to prove and explain the existence of the human factor and subjectivity in the Dutch public procurement process. In the course of my research, public procurement and its different procedures were examined. From there follows an investigation of the human factor and an selection and award criteria. Unfortunately, public procurement laws are not constantly abided. In an ideal situation, transparency, equality and non discrimination are taken into account. In reality public procurement is not always objective, leading to the involvement of the human factor in the public procurement procedure.

This paper concludes that the role of the human factor in public procurement is very important and cannot be excluded. The human factor can be found in several parts of the public procurement procedure. Additionally, court interference does not always point to the elimination of human factors and the subjectivity in public procurement.

Table of contents

1. Introduction	1
2. Public procurement an explanation	3
2.1 Introduction	3
2.2 What is public procurement	3
2.2.1 Public procurement	3
2.2.2 Parties involved in the process of public procurement	4
2.2.3 Threshold	4
2.2.4 Publication	4
2.3 Types of public procurement procedures	5
2.3.1 The open procedure: open/public bidding	5
2.3.2 The selective/limited or restricted procedure	6
2.3.2 The negotiated procedure with prior information notice	7
2.3.3 Competitive dialogue/bidding	8
2.3.4 The accelerated procedure	9
2.3.5 Electronic auction	9
2.3.6 Contest	9
2.4 Legal issues in consideration of the procedure	9
2.4.1 Terms	9
2.4.2 BAO and BASS	10
2.4.3 Alcatel term	10
2.4.4 Grossmann decree	11
2.5 Conclusion	11
3. Human factors and public procurement	12
3.1 Introduction	12
3.2 Human factors	12
3.3 Criteria used in public procurement	13
3.3.1 Selection process	13
3.3.2 Award process	14
3.4 Linking human factors to the selection and award process	16
3.5 Conclusion	18

4. Evidence of the human factor in public procurement	19
4.1 Introduction	19
4.2 Conducted research	19
4.3 Statements interview	19
4.4 Subjectivity in public procurement	23
4.4.1 Results personal interviews	23
4.4.2 Law cases and literature research	26
4.5 Conclusion	31
5. Conclusion	32

1.Introduction

Introduction of the topic

European public procurement in general was created with the objective to guarantee a free market in the European Union. In this free market, states and their governing bodies would have to organise their expenditures according to the principles of transparency, equality and non discrimination. Public procurement is the purchasing process of public works, supplies and services by contracting authorities. To guide public procurement in the European Union, directives 2004/18/EC and 2004/17/EC were established. In the Netherlands BAO and BASS, the Dutch interpretation of directives 2004/18/EC and 2004/17/EC, entered into force in 2005 (Kennisportal Europese aanbesteding, n.d.). Unfortunately, these rules do not always guarantee transparency, equality and non discrimination. Contracting authorities have their preferences and sometimes human factors determine which company receives the order. The purchase of goods that are unquantifiable and difficult to specify leads to the use of subjective selection criteria to test them. However, in the ideal situation only objective criteria would occur. This has lead to the following research question:

What is the role of the human factor in public procurement?

This dissertations seeks to prove and explain the existence of subjectivity and the human factor in public procurement in the Netherlands.

Methodology

In researching this subject I made use of primary and secondary research. For chapters 2 and 3 I made use of secondary research by studying literature. In chapter 4 primary and secondary research are combined. The research question leads to examining the behaviour of people. This is the main reason why I made use of personal interviews instead of questionnaires. Moreover, to be able to find out where to locate subjectivity in the public procurement procedure one cannot suffice with a questionnaire, since a questionnaire would most likely lead to desired answers. When one makes use of personal contact, people are more likely to agree being interviewed (Saunders, 2007, p. 316). Additionally, a personal interview leaves more room for people to speak openly than a questionnaire. Considering the subject and the likability of answers in an illegal sphere I decided to use statements. By using statements as an alternative for open questions I

hoped to acquire truthful answers that would give a broader insight in subjective elements of the public procurement procedure. In order to guarantee the anonymity of the respondents, their names, professions and employers are not mentioned. Additionally, some of the respondents did not want their interviews being recorded. Therefore, only notes instead of transcripts are available of these interviews. Considering the interviewees are all Dutch and the interviews are about Dutch public procurement, the interviews were held in the Dutch language.

Chapter overview

In order to obtain an answer to the research question one first needs to know what public procurement entails, how it works and which rules apply, which will be discussed in chapter 2. Subsequently, as public procurement is explained, human factors will be defined in chapter 3. Along with an explanation of human factors, an insight is given about the criteria that are used in public procurement. Furthermore, human factors will be linked to the selection and award process.

Chapter 4 illustrates the results of personal interviews and research of the subject in case law. For better understanding of the results of the personal interviews also the statements as used in the interviews along with the desired answers are discussed.

Finally, after all the information has been evaluated, in the last chapter I will make my conclusions as to what the role of the human factor is and how this is visible in public procurement.

2. Public procurement an explanation

2.1 Introduction

Today the consequences of public procurement can be faced numerous times a day. The construction of a bridge, a new railway station, roads, supply of schoolbooks, etc. are all compensated for by the government and thus eventually paid for by our tax money. This government expenditure is executed by the rules and directives of public procurement. To be able to find out where subjectivity in public procurement finds its place one first needs to know what public procurement is exactly? Who is involved? How does it work? And what are the rules? In this chapter, public procurement and the process of public procurement itself will be explained.

2.2 What is public procurement

2.2.1 Public procurement

The European Union has strived for a free internal market since the early days of the European Community. The commencement of the Single European market by the signing of the Single European Act led to the foundation of public procurement. Public procurement was created to guarantee healthy competition between purchaser and provider, prevent discrimination and treat local and national companies equally. It is subject to several directives, to guide the public procurement process. According to these directives public procurement needs to be transparent, non discriminatory and equal. "The first European directive in procurement came into force in 1971, and was solely for works" (Dukes, 2007, p.17). Nowadays there are three kinds of categories covering all tenders : public works, supplies and services. Public works cover assignments such as constructing a road or a bridge. Supplies entails all the deliveries of products like computers, cleaning products and office supplies. In services, we find assignments in security, cleaning and finances etc.

Hence, public procurement can be defined as the process of purchasing public works, supplies and services by states and their governing bodies in which they have to act transparent, non discriminatory and equal towards potential providers.

2.2.2 Parties involved in the process of public procurement

In the public procurement procedure we find two parties involved; the contracting authorities and potential providers. "Contracting authorities are to serve a general interest, an incorporation and they are financed and/or under the supervision of the State, or wherein over 50% is represented by the government" (Basiscursus Europees Aanbesteden, 2009, p. 6). Examples of contracting authorities are, ministries, province, city, schools, the police, fire department etc.

2.2.3 Threshold

Contracting authorities can choose for public procurement any time. However, in some cases public procurement is legally unavoidable. This occurs when the value of a tender rises above a certain amount of money, the threshold. There are different thresholds for the categories: supplies, services and works, as there are different thresholds for different types of contracting authorities. The thresholds are stated in the table below.

	Central Government	Other contracting authorities	Utilities
Works	4.845.000	4.845.000	4.845.000
Supplies	125.000	193.000	387.000
Services	125.000	193.000	387.000
Contests (art. 67)	193.000	193.000	193.000

Table 1: "European public procurement thresholds"(Drempelwaarden Europese aanbestedingen, 2010)

2.2.4 Publication

When a contracting authority decides to opt for public procurement, it needs to publish the tender in the Official Journal of the European Communities. The fee for publication of tenders is compensated for by the European Community. There are three notices that can be published

regarding a tender, i.e. the prior information notice, the contract notice, and the contract award notice.

The prior information notice is for contracting authorities to notify companies that it is planning to announce a contract notice, a call for tenders. The contracting authority, in any circumstance, is obligated to use the forms according to the Directives. A prior information notice could benefit companies since there is not yet a specification made by the contracting authority. The company can serve the contracting authority with information concerning its product.

After the prior information notice, the contracting authority publishes the contract notice. This is the official publication of a tender. It contains all the details of the tender and is meant to create a complete image of the assignment for possible tenderers.

Once the tender is awarded, the contracting authority publishes the contract award notice, i.e. the official publication of the awarded tenderer.

2.3 Types of public procurement procedures

Before a contracting authority publishes a tender, it has to choose a procurement procedure. There are six different types of procedures a contracting authority can opt for, i.e. the open procedure, the selective, limited or restricted procedure, the negotiated procedure (with and without prior notice), competitive dialogue, electronic auction and contest.

2.3.1 The open procedure: open/public bidding

The open procedure is open for all possible interested providers. When a potential provider hands in its offer, it will automatically be subscribed as a tenderer. Open bidding is the most used public procurement procedure. The following steps are followed during the open public procurement procedure:

- Prior information notice: as mentioned before, the prior information notice is for contracting authorities to notify companies that it is planning to announce a contract notice.
- Contract notice: the official publication of a tender.
- Documents and information: tenderers are allowed to request for information concerning the assignment. All requested information will be presented to all tenderers, as according to the

principle of equality. The contracting authority is obligated to send this information to potential providers within 6 days. Tenderers are allowed to request for more information after the term of 6 days. Nevertheless, the contracting authority is not obligated to answer.

- Submitting required documents : this part handles documents concerning the legibility of a potential provider plus the legibility of the offer. These documents are to be handed in on the date and time as requested in the contract notice. Legally, offers handed in after this specific time are not accepted. However, in reality this is not always the case. This will be further discussed in the next chapters.
- Possible minor adjustments: there are only a few cases in which adjustments can be made in an offer. That is, when there is a lack of a small amount of information, for example, a signature underneath the first page, or when the contracting authority desires extra information on the offer.
- Assessment: prior to the contract notice, in the starting phase of a tender, the contracting authority draws up the award criteria. Potential providers are notified of these award criteria and can be found either in the contract notice or the bidding documents. Award criteria will be further explained in chapter 3
- Selection of candidates: similar to the award criteria, the selection criteria are drawn up in the starting phase of a tender and providers are notified of these by the contract notice or the bidding documents. Selection criteria will be further explained in chapter 3
- Award of contract: the formal agreement between both parties who now will be bidder and provider. This contract contains all the terms and conditions as mentioned in the bidding documents. Special conditions can be added, although the original terms and conditions remain. When a contracting authority decides to award a contract to a certain supplier it will publish the prior contract award notice. In this notice the exact date of awarding the contract is stated. The time between the prior contract award notice and the contract award notice is about 2 to 6 weeks. Reasonably, this depends on the type of assignment. In this period between the prior contract award notice and the contract award notice other tenderers can file a complaint (Trepte, 2007).

2.3.2 The selective/limited or restricted procedure

Only selected providers are allowed to draw up an offer. Subsequently, in this procedure contracting authorities first decide on the selection of potential providers, who then make an offer the contracting authority will assess. Selective bidding has the following phases:

Selection of potential providers by selection criteria as stated in the bidding documents.

- Prior information notice
- Contract notice
- Number of subscribers: the number of subscribers has to lie between a minimum of 5 and a maximum of 20. The contracting authority can choose the number of subscribers it will send an invitation. A difficulty that can occur is that there are more subscribers than the contracting authority has notified it will invite. The contracting authority should have stipulated a list of criteria that will rank the subscribers in the contract notice, the prior information notice or in the bidding documents. According to these criteria, the subscribers will be invited or not.
- Submitting required documents to be submitted as subscriber
- Possible adjustments
- Selection of candidates
- Invitation to subscribe: potential providers are invited to make an offer. The invitation contains the bidding documents and other necessary information which will make them able to draw up an offer.
- Documents and information
- Submitting required documents
- Award of contract

As becomes clear from the above this procedure is in many parts similar to the open procedure (Trepte, 2007).

2.3.2 The negotiated procedure with prior information notice

This procedure is partly similar to the restricted procedure. There is a separation in the selection of potential providers and the assessment of the offers. As mentioned before only selected providers can draw up an offer. Dissimilar to the restricted procedure is that in this procedure the contracting authority is allowed to negotiate with the selected providers. The process of the negotiated procedure with prior notice is as follows:

- Selection of potential providers: selection is made by selection criteria as stipulated in the bidding documents.
- Prior information notice
- Contract notice

- Number of subscribers: the number of subscribers has to lie between a minimum of 3 there is no maximum amount as long as there are enough subscribers for fair competition. The contracting authority can choose the number of subscribers it will send an invitation. A difficulty that occur is that there are more subscribers than the contracting authority has notified it will invite. The contracting authority should have stipulated a list of criteria that will rank the subscribers in the contract notice or prior information notice or in the bidding documents. According to these criteria the subscribers will be invited or not.
- Submitting required documents to be submitted as subscriber
- Possible adjustments
- Selection of candidates
- Invitation to subscribe: potential providers are invited to make an offer. The invitation contains the bidding documents and other necessary information which will make them able to draw up an offer.
- Documents and information
- Submitting required documents
- Award of contract

This procurement procedure can also be followed without prior notice (Trepte, 2007).

2.3.3 Competitive dialogue/bidding

The competitive dialogue is used for complex and innovative projects where it is not possible for the contracting authority to assess what is offered on the market as in, the necessary technical specifications and/or the legal or financial make-up of a project (Bovis, 2007). In the competitive dialogue potential providers can request to participate. The procedure follows three steps: selection, dialogue and subscription. Contracting authorities commence by making a selection of potential providers based on selection criteria they previously set up (Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten, BAO, n.d.). This is followed by a dialogue between the chosen companies and the contracting authority. After a company is selected it hands in its own solution to the assignment. This means that every potential provider creates its own procurement guidelines. Considering the complexity of these kinds of projects, this procedure has a large time span ultimately leading to high expenditures for both parties. To prevent providers from withdrawing due to these high expenditures, contracting authorities cover a large part of the costs this procedure carries with it. Article 53 lays down that a contracting authority has the

obligation to choose the most economically advantageous tender in this specific procurement procedure (Bovis, 2007).

2.3.4 The accelerated procedure

The accelerated procedure is used in cases of unpredictable circumstances the contracting authority could not have foreseen and when a contracting authority cannot adhere to the time schedule of a normal procedure. Examples of unpredictable circumstances can be nature disasters or security issues.

2.3.5 Electronic auction

Contracting authorities can also decide to opt for an electronic procurement process by holding an electronic auction. Before the electronic auction starts the potential providers will be going through a selection. The criteria are stipulated in the bidding documents, as too in other procurement procedures. Once a company is selected it is allowed to participate in the auction. There are two options: either only the price varies, or other variables can fluctuate. The electronic auction can be closed when a specific time has been set before the auction started, when no new prices are entered, or when a protocol has been set (Bovis, 2007).

2.3.6 Contest

In this tender procedure a contracting authority publishes a contest to obtain a design or plan, mostly in the area of urban design and the development of land or automatic data processing. A jury selects a design or plan from the tenderers, the selected design will be executed. Selection also takes place according to selection criteria which are as stated before stipulated in the bidding documents.

2.4 Legal issues in consideration of the procedure

2.4.1 Terms

Every procedure operates with different minimum terms for selection, participation and awarding. In the table below, the most important terms considering public procurement are stated.

	General	Prior information notice (PIN)	Electronic delivery through internet
Open procedure	52 days	36	40
Restricted procedure	37 days for selection 40 days for participation	36 days for participation	30 days for selection
Negotiated procedure	37	N.A.	N.A.

Table 2: important minimum terms for submitting offers (Overzicht termijnen Europese aanbestedingen, 2010)

As mentioned before these are minimum terms. This means a contracting authority can decide otherwise if an assignments value stays under this amount, depending on the type and complexity of an assignment.

2.4.2 BAO and BASS

BAO and BASS are the Dutch implementations of the European Directives as stipulated in directives 2004/18/EC and 2004/17/EC. In the future the new Law for procurement will take over these Directives (Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten, BAO, n.d.). This Law is unfortunately very necessary since both, primarily BAO is far from perfect showing that there has been a lack of proper implication of European Directives in Dutch legislation. BAO and BASS came into force on December 1st 2005 and were meant to make some additional changes that is:

- Flexibility: the possibility of following new procedures (competitive dialogue)
- Modernisation: shortening the terms by electronic procurement
- Simplicity: combining directives and simplifying the system of thresholds
- Clarification: clarification of certain environmental and social criteria (Kennisportal Europese aanbesteding, n.d.)

2.4.3 Alcatel term

The Alcatel term appeared due to a case in the Court of Justice in 1999. According to the court discarded tenderers should have a reasonable term to file a complaint considering the contracting award. The Court set a term of complaint of 15 days. When there is no complaint filed in this

term, the contracting authority will be able to award the contract as of the following day. The Alcatel term is recorded in article 55 of BAO (Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten, BAO, n.d.). When a discarded tenderer files a complaint, the contracting authority has two options. Either it goes through with awarding the contract accepting the fact that pending the case it can be undone or it awaits awarding the contract until the decision of the Court is delivered.

2.4.4 Grossmann decree

In 2004 Grossman Air Service decided to renounce from a procurement procedure as it considered the procedure being to discriminatory. Consequently, Grossman filed a complaint when the contracting authority notified who would be the awarded company. The Court considered whether it was possible to file a complaint after the procedure had already taken place and decided it could not (Dukes, 2007). Subsequently the Grossmann decree implies that when one believes a public procurement procedure is not carried out properly, or specifications of a call for tender is not correct and for reasons of this kind decides not to participate in the procedure, has no right to file a complaint afterwards.

2.5 Conclusion

Public procurement is all about government expenditure by means of the tax money paid for by the people. In this procurement process the principles of transparency, non-discrimination and equality have to be taken into account. Tenders are covered in three categories: Public works, supplies and services. Contracting authorities can opt for several public procurement procedures of which the open procedure, or open/public bidding is the mostly used procedure. In the next chapter I will further elaborate on the criteria used in the public procurement procedure, their relation to human factors, and what human factors entail.

3. Human factors and public procurement

3.1 Introduction

When is a decision made based on objectivity and when points the scale more in the direction of subjectivity? Can human beings make a rational decision without being subjective? Are we aware of the consequences of our interpretations and our behaviour in making objective decisions? In this chapter criteria used in the public procurement procedure will be discussed even as their relation to human factors.

3.2 Human factors

In public procurement a lot of decisions have to be taken by sometimes many diverse people. These people may not share the same ideas when it comes to decisions in a subjective area. Human factors then often decide what the decision will be. Consequently, human factors are the parts of people's social behaviour that control the individual motivation. Every time one makes a decision the mind goes through a process of decision making. The following steps then occur:

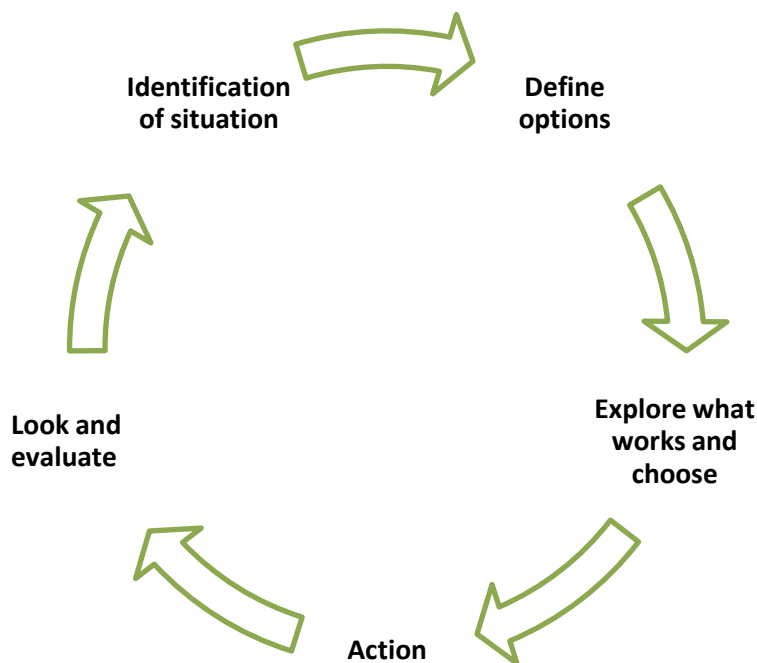


Figure 1: Decision-making process according to the IDEAL model (Nunn, 2009)

This process of decision-making according to the IDEAL problem solving model can be applied in many cases as well as to the purchasing process of contracting authorities. Purchasing behaviour is influenced by factors as personal influences, psychological influences and social influences. Personal influences are for example: income, age, gender and situation. Psychological influences are past experiences, personality, attitudes and beliefs, perception, motivation. Social influences are culture, social class, friends and family (Futrell, 2008, p. 131). These factors play a role in consumer buying behaviour. However, since in this case the contracting authority can be seen as the consumer, one will have to rule out factors as personal influences and social influences. This, for the reason that a contracting authority as entity is led by people, though in this situation people are representing the contracting authority and not themselves. Psychological influences are more difficult to rule out given that in one's working environment human factors as personality, attitudes and beliefs, perception, past experiences and motivation are foreground players. This leads to the fact that in some circumstances it is not possible to create selection criteria and/or award criteria that are fully quantifiable and objective. "If one is restricted in its cognitive functions and is subject to subjective-emotional factors in its behaviour this would mean that; the human being as a decision-maker may not know all probable alternatives while at the deliberation of alternatives, subjective factors play a role" (Keuning, 2004, p. 368). To be able to find out where in these criteria subjectivity occurs, one first needs to know what these criteria entail.

3.3 Criteria used in public procurement

In public procurement some criteria are used to classify providers and offers. Selection criteria are all about the potential provider. On the contrary, award criteria concern only the offer. In the next paragraphs the selection process and the award process will be explained. As will become clear, these criteria can be interpreted in many ways, once these criteria have not been set out in properly.

3.3.1 Selection process

In public procurement one can find several categories of selection criteria. Selection criteria are necessary to find out whether the potential providers are qualified to do the assignment. The first category of selection criteria are eligibility requirements. The objective of eligibility requirements is that once a company does not meet these criteria it can automatically be excluded from the tendering procedure. Eligibility requirements are:

- When the tenderer is bankrupt or in state of liquidity, ceased his activities or when it has already a request for deferred payment.
- When the tenderer has been convicted for something that could harm its professional integrity
- When the tenderer cannot prove to be registered in the trade register (as in the Netherlands)
- When the tenderer committed grave professional errors
- When the tenderer cannot prove to have compensated for social security contributions
- When the tenderer cannot prove to have compensated for taxes
- When the tenderer has made false statements in provision of information as mentioned in BAO articles 45 and/or 47 (Uitsluitingsgronden, n.d.)

Other criteria that will not automatically exclude tenderers from the procedure are for instance the request for turnovers (annual but sometimes turnovers of 3 years are requested), the number of people working for the company, diploma's, certificates, references, technical equipment and equivalent assignments done in the past. Contracting authorities aim to select potential providers to decline the total amount of potential providers according to these criteria. After this selection the remaining potential providers will continue to be in the procurement process. Depending on the procedure they will be invited to make an offer or like in the open procedure the offer will be tested/scanned by the award criteria.

3.3.2 Award process

In some procedures the selection and award phase are not clearly separated. Nevertheless, in the restricted procedure they are. First, the award process based on the restricted procedure will be explained and after this explanation there will be an elaboration on the award process in the open procedure.

Important information considering the award process has to be laid down in the bidding documents, prior information notice or the information notice. In here at least should be mentioned:

- When the documents have to be handed in
- Where they have to be handed in, and
- The language in which they have to be processed
- Additional documents to be submitted

- The award criteria and their weight (Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten, BAO, n.d.)

There are two kinds of award criteria a contracting authority can use:

- Awarding based on the lowest price
- Awarding based on the most economically advantageous tender

When a contracting authority decides to use the first, a tenderer only has to offer the lowest price to be awarded the contract. The latter, on the contrary, leads to more criteria that need to be mentioned in the bidding documents, the prior information notice or the information notice. When a contracting authority makes use of the most economically advantageous tender there are several additional criteria it can use. Examples of these criteria are “relevant references, terms of delivery, guarantees, user costs, usability, quality, price, service and maintenance, aesthetic design, functional value, etc.” (Basiscursus Europees Aanbesteden, 2009, p. 24). Each of the chosen criteria will account for a different value as the contracting authority will have been decided upon before the tender was published. These different values are weighting factors. According to the principle of equality as stipulated in BAO, no more offers can be handed in as soon as the set time is passed. Consequently, offers handed in later will officially not be accepted. The next step for a contracting authority, after the offers are collected, is whether all the necessary documents are handed in and signed. Next step is to rank the offers according to the chosen award criteria. Once the offers have been ranked the best offer will be mentioned in the prior award notice. Other subscribers will receive a notice with reasons for rejection. As mentioned before in chapter 2, in this stage the other subscribers have a chance to appeal. When this period is over and there have not been any appeals to the prior award notice, the award becomes final. From this moment on, the contracting authority and the potential provider are legally bound by a contract.

The award process in the open procedure is different due to the fact that the selection and award procedure are less distinctive as in the restricted procedure. When there are many offers, this procedure will reduce time and effort. Simply for the reason that when a contracting authority decides to use the lowest price as award criteria, the highest offers do not have to be examined for qualification according to the selection criteria.

3.4 Linking human factors to the selection and award process

Now the selection process has been examined, the next step is to take a look at how the selection criteria are created and chosen. As stated in the above, selection criteria have to be designed to select the potential providers that are able to carry out the assignment. According to Directive 2004/18/EC selection criteria have to pass the following requirements:

- the process of selecting whether a potential provider is qualified to carry out the assignment has to be objective and transparent
- the selection criteria need to be in proportion to the assignment
- the selection criteria need to be objective and non-discriminative plus have to be mentioned in the contract notice (Official Journal of the European Union, 2004)

The Directives leave much room for interpretation by contracting authorities; they do mention selection criteria and how to apply the selection criteria, but not how the selection procedure should be followed. The criteria as mentioned in Directive 2004/18/EC do not show any relevance, how to formulate it in the bidding documents and what the objectives of the criteria are. As part of the selection criteria many questions are posed, however, they are all posed with the same objective and in different formulations. Examples are questions in the area of previous experience, where common use is to ask for financial information and listing references. Issue here is which financial information is relevant considering the assignment and which is not (Blom & Tazelaar, 2005). Simultaneously with listing references one can find a discrepancy, because when is the reference given relevant to the assignment and who decides if a reference is relevant?

Generally contracting authorities request for several 'recent' declarations as for example; a declaration that has been compensated for social taxes, that the company is not bankrupt, turnovers and a declaration for all other taxes. Recent, unfortunately, is not objective since there is no specification of time.

Besides declarations and references many contracting authorities also demand for several kinds of certificates. The question here is, when does this certificate have to be in possession of the potential provider? And what if the potential provider forgot to add it to his offer? Can a contracting authority accept it when it is sent to them after the time set for handing in offers? This leads to the case of minor adjustments.

As mentioned in chapter 2.3, as long as the offer does not change directly, minor adjustments after handing in the offer are allowed if the contracting authority sends a request for this. But when is something a minor adjustment and when is it not? Nowhere in the directives is any specification stated. Consequently this leads to the contracting authority to decide for itself.

Contracting authorities set up a deadline for handing in the required documents. In many procurement procedures the costs for potential providers rise up to ten or twenty thousand Euros. What will and can a contracting authority do when a potential provider who is one of its favourites to obtain the assignment, is late due to a traffic jam or has problems with public transportation etc.? A deadline seems to be a very objective criterion. However, in practice it is not always the case. This will be illustrated in chapter 4.

Dividing assignments to stay under the threshold and thus avoid having to follow the procurement procedure is principally illegal unless there is a proper reason to do so. Dividing assignments can be done by shortening the length of the contract or dividing an assignment into smaller parts. An example will be the purchase of tables and chairs. If the tables and chairs are meant for different uses, tables for a conference room and chairs for a waiting room then dividing the assignment is legal. However, if the tables and chairs are for workplaces, then it is illegal to divide the assignment. Though, this is a simple example, in practice there are more complex cases.

Considering that many contracting authorities are not very fond of the public procurement procedure they, on occasion, try to get away with dividing assignments.

When it comes to hiring personnel, selection criteria become subjective rapidly. Like in other companies, a contracting authority can make a general profile of characteristics the applicant should possess being qualified for the job. Besides these general characteristics that are required for a certain occupation, there are specific characteristics which most of the times differ a lot depending on the person. Here occurs a problem. How do you evaluate these characteristics and which characteristics are more important than others?

Another selection criterion that entails subjectivity in many cases is the panel review. This implies that objective specialists will review the offers, giving credits using several predetermined criteria. The issue here is that even though it is reviewed by specialists, these specialists may not always judge on the same level.

There are multiple systems available for weighting criteria. What can occur if these systems are used is that the ranking of 1 and 2 will be influenced by 3. Say that 1, 2 and 3 are potential providers. The contracting authority decides to use a matrix for ranking 1, 2 and 3. 2 has won but 3 files a complaint which leads to the exclusion of 2. The ranks are now changed, 3 has won and 1 lost. This change in ranking is called a paradox in order of precedence.

3.5 Conclusion

Human factors are of high significance in the human decision-making process. The decision-making process of people is influenced by our social behaviour that controls the individual motivation. Purchasing behaviour, even that of contracting authorities, is influenced by human psychological factors as personality, attitudes and beliefs, perception, past experiences and motivation. Often, selection and award criteria show subjective elements. Now the subjective and unquantifiable areas are examined, in chapter 4 evidence for subjectivity in the public procurement will be discussed.

4.Evidence of the human factor in public procurement

4.1 Introduction

The employees representing contracting authorities and the employees of potential providers are human beings like we all are. As has become clear from the previous chapter this entails that people cannot turn off the human factors of our behaviour. On the other hand the public procurement procedure is supposed to be transparent, non discriminative and equal. Today more law cases illustrate that public procurement is not always objective. Subjectivity has found its way through in the process of public procurement.

In this chapter I will further explain the conducted research. Consequently, I will discuss the desired answers, followed by the results of personal interviews. Finally I will continue with proof of subjectivity and the human factor found in law cases and literature research.

4.2 Conducted research

Increasingly more people are familiarised with the public procurement procedure. In the Netherlands there is no controlling organisation that is observing the procurement process and whether contracting authorities and potential providers live up to the rules. On the other hand more and more contracting authorities follow the public procurement procedure. For this research people working in the field of public procurement have been interviewed. The template of the interview will be discussed in the following paragraph. In addition, to find more proof of the human factor in public procurement, law cases concerning subjectivity in the public procurement procedure were explored.

4.3 Statements interview

Obtaining accurate answers on interview questions in view of something that in many cases is about illegal practice, is not easy. However, to discover the role of the human factor in public procurement, sometimes (sensitive and) controversial questions and answers will have to rise up to the surface. This led to the use of statements instead of open questions. Subsequently, to

understand the desired answers also the statements as used in the interviews will be discussed. In appendix 2 a copy of the statements in English can be found.

The first statement is as follows:

In a procurement procedure A was mentioned as winner in the prior award notice. A does not have a specific certificate. This leads to awarding the tender to B. Would you do this too and would you do this too if A would be 150.000 Euros cheaper?

A desired answer to this question would be that it is correct to award B since A does not have the certificate. Even though A is cheaper, B is the rightful winner.

Statement 2:

Municipality X makes a call for tender in which the specifications are in such a manner that only B can match up to the specifications. Have you witnessed something like this before, and would you do this too in certain occasions?

In this case the correct process would be to design specific criteria in such a way that it would eventually lead to several tenderers. It is only possible in a few occasions that a call for tender can legally lead to one tenderer. Mostly due to the complexity of the assignment.

Statement 3:

A public procurement requests an ISO-9001 certificate. A does not possess this certificate yet. However, it will receive this in 3 weeks. A does offer the lowest price. Would you have A participate in the procedure?

If this was the case and the contracting authority would have nowhere in its bidding documents a note that a tender would still be able to participate as long as the certificate is in its possession at the time the assignment commences, then A is not allowed to participate. However, if there was a note as clarified before, A will be allowed to participate in this procurement procedure.

Statement 4:

A tenderer is rejected from a procurement procedure. In the letter of rejection is only mentioned that he had a lower score on price, quality and environment. The tenderer requests a meeting

with the contracting authority but this is declined. Does this tenderer have the right to more information? What would you do if you were representing the contracting authority.

A tenderer definitely has the right to more information. The desired answer in this case would therefore be yes. The contracting authority should invite the tenderer over to clarify the reasons of rejection. However, a contracting authority should inform rejected tenderers of all the taken steps in the first place, whether by letter or a meeting.

Statement 5:

An ICT assignment approaches the threshold for public procurement. If you divide the purchase in hardware and software it will not be necessary to procure. Do you know examples of this situation? Would you do this too?

A desired answer for this statement would be that a contracting authority might have heard from cases as the statement describes but would not participate in it, only if there are specific and valid reasons to do so.

Statement 6:

In a public procurement procedure the term for handing in the documents was set on May 12 2008, 3:00 PM. A, B, C, D, and E want to participate. A, B and C handed in their documents in time. D handed in the envelope after 3:00 PM and E handed in the envelope after 3:00 PM at the office handling the procurement procedure. This is confirmed to A, B and C by email. On May 15 the contracting authority decides to restart the procedure due to a defect. A, B and C object. Are they correct?

Not only in this case but in all circumstances where tenderers will have to hand in their document on a preset time, deadline is deadline and not later. This means automatically that A, B and C are correct. There is no reason to restart the procedure as there were 3 legitimate tenderers.

Statement 7:

In a public procurement procedure for the construction of a tunnel, a company provides a reference of the construction of a fly-over with the saying; a tunnel and a fly-over are both a road underneath something. Is this a valid reference? How do you judge references?

As a tunnel and a fly-over have two distinct ways of construction, they are definitely not the same. Correct would be to state that this is not a valid reference.

Statement 8:

A municipal councillor of a small municipality is in the board of the local soccer club. The local contractor is the key sponsor. Do you believe that the municipal councillor should occasionally award the contractor an assignment?

When a contracting authority bears in mind the rules, the correct answer would be no. As the directives are guided by the principles of transparency, non discrimination and equality it would be discriminating against other tenderers to give preference to another tenderer.

Statement 9:

A company lacks to place a signature on a registration form (which mentions the value/price). Do you provide them the opportunity to correct this error?

There is much discussion about this subject due to the fact that the directives are not specific about minor justifications and what they entail. According to a judge in case BK6038 (LJN: K6038, Voorzieningenrechter Rechtbank Dordrecht , 83830 / KG ZA 09-247, 2009) a minor adjustment is an error in the documents that was not meant to be made in advance.

Statement 10:

You receive 2 offers for a construction project. One is written on a drip mat, the other is a neatly bound booklet. The price of the drip mat is 500.000 Euros and the neatly bound booklet 750.000 Euros. Who do you award the assignment?

In this case it depends on the tender what the answer should be. Considering that assignments nowadays demand more paperwork than what would fit on a drip mat the neatly bound booklet seems more complete. However, the case illustrates too little facts to give a precise answer.

Statement 11:

A jury for the assessment of a scale model for a new city hall consists of 3 people: the municipal councillor's wife, the municipal councillor himself and the chief of the purchasing division. Is this allowed?

According to the rules this should not be allowed. Nowhere in this case is stated if the councillor's wife is a specialist concerning a practical area of judgment. However, even if this was the case, this could lead to a prejudiced judgment.

4.4 Subjectivity in public procurement

As the statements and their desired answers have been clarified, now it is interesting to take a look at the actual situation in the process of public procurement. First the results of the personal interviews will be discussed, followed by prove of subjectivity and thus the human factor in case law and literature.

4.4.1 Results personal interviews

The statements of each respondent were categorised as 'not applicable' (n.a.) 'desired answer' and 'actual answer differs from desired answer'. This was processed in a table which can be found in appendix 9

On statement 1 respondent 1, 2, 4, 5 and 6 provided the desired answer. Respondent 3 (personal interview, January 5, 2010) mentioned that this depended on the certificate and mentioned that this would not occur because they use a prequalification to rule this out.

On statement 2 there were 4 respondents who provided the desired answer. Respondent 2 stated that:

“you cannot describe specifications in a way that only the potential provider of preference can meet the demands. You cannot actively influence which potential provider will finally be awarded to. However, you can direct and control a little and make it easier for the potential provider of preference. You do need to pay attention to the enrolment of other providers being more difficult because then it will be obvious” (personal interview, January 5, 2010).

Respondent 6 (personal interview, January 27, 2010) mentioned that “it has occurred that a procurement procedure led to only one enrolment. After the procedure it turned out that a too

high turnover demand was set. The budget holder was most likely aware of this, and eventually he was very satisfied with awarding to this provider”.

Statement 3 and 4 were by all respondents provided with the desired answer.

On the 5th statement respondents 1, 2, 3, 5, and 6 provided the desired answer. Respondent 4 knows examples but states that “it did occur that propositions for splitting up assignments were done” (personal interview, January 6, 2010). However, they were never carried through to the procurement procedure.

Respondents 2, 5 and 6 provided the desired answer on statement 6. The answer of respondent 1 is as follows: “deadline is deadline, when you state that it has to be handed in by 10, it has to be handed in then (personal interview, December 23, 2009)”. However, he continues with: “and if the weather is bad and someone is in a traffic jam saying I will be there in 10 minutes, you could decide to extend the deadline with 10 minutes, but that is final (personal interview, December 23, 2009)”. Respondent 3 provided the following answer:

“the costs and effort of making a bid for our tenders are between 40.000 and 50.000 Euros. We let a maximum of 5 potential providers make a bid. When one of these potential providers calls that he is in a traffic jam, I check the internet if that is correct and I will accept him to hand it in 10 minutes later. Mostly I pick up the envelopes at the reception 30 minutes after the deadline. When a potential provider is late I do not open any of the envelopes until I have them all. Considering the time and the amount of money tenderers invest I believe one should respect this. When one of the tenderers is late handing in the bid, it is also inferior to competition seeing that we only select 5 tenderers for this. In case of prequalification applies the following: when a tenderer is late, it will not be taken into the qualification but will be thrown into the garbage-can directly”.

Respondent 4 answers: “I do not know yet how we work with deadlines here” (personal interview, January 6, 2010).

On statement 7 respondent 2, 3 and 5 provide the desired answer. Respondent 1 (personal interview, December 23, 2009) does not know whether there is a difference between a tunnel and a fly-over. Therefore, he cannot provide an answer to this question. Respondent 4 (personal

interview January 6, 2010) knows that references need to meet some requirements but he does not know how exactly. Consequently, this respondent cannot provide an answer to this question as well as respondent 1.

All respondents provided the desired answer on statement 8. Additionally, respondent 1 (personal interview, December 23, 2009) mentions that it might happen in smaller municipalities. Respondent 2 states that “it is not must award, but may award, so when the assignment is about a few rooms in the city hall and it remains under the threshold but that depends on the policy of the municipality”(personal interview, January 5, 2010). Respondent 3 does not think it happens often, it can happen but competition cannot be excluded. The respondent also thinks it does happen in smaller municipalities (personal interview, January 5, 2010). Respondent 4 thinks that it happens but not at State Government (personal interview, January 6, 2010). Respondent 5 thinks that it happens but, in many cases unconsciously (personal interview, January 6, 2010). Respondent 6 believes that “there are rumours but you do not know if they are correct. And also smaller municipalities have policies to obey” (personal interview, January 27, 2010).

On statement 9 respondents 1, 2, 3, 5 and 6 consider it a minor adjustment and as long as it does not lead to a change of the offer it is acceptable. This is according to the desired answer. Respondent 4 considers it a large adjustment and would not accept it (personal interview, January 6, 2010). Moreover, the question about what a minor adjustment is and what is not remains.

Respondent 3, 5 and 6 answer on statement 10 that they need more information than would fit on a drip mat. Respondent 1 expects that for 500.000 Euros he receives proper documents (personal interview, December 23, 2009). Respondent 2 says “it depends on the award criteria, a drip mat should not matter unless the request is to hand in the bid on A4. Appearance should not matter as long as the requirements are met” (personal interview, January 5, 2010). Respondent 4 would award the booklet due to appearance (personal interview, January 6, 2010).

On the 11th statement respondents 1, 3, 4, 5 and 6 consider that it is not an option to have a jury in this formation. All respondents mention that a jury in this formation would lead to subjectivity. These respondents would chose for independent assessors. Respondent 2 thinks it is allowed to assess in this formation but considers it not smart (personal interview, January 5, 2010). Respondent 5 believes that it might occur in smaller municipalities (personal interview, January 6, 2010).

Respondent 1 mentions that in the organisation where he works there are contracts of other departments that they do not have control over have been working with the same providers for years (personal interview, December 23, 2009).

An interesting statement made by respondent 2 concerning certificates was as follows: "When A does have the certificate, but forgot to enclose it, you could consider to let them send it on so there will be a legitimate enrolment"(personal interview, January 5, 2010). Similarly, respondent 3 mentions that

"when a company calls with the question whether they have put the certificate in the envelope, because they saw one lying on their desk and doubt if there was a certificate in the envelope, and I see that it is not in there. I have them send it on. On the certificate is mentioned when it was released. However, as long as it does not influences others" (personal interview, January 5, 2010).

Respondent 5 explains that in a procurement procedure for hardware one of the specifications was that the audio entrance needed to be on the front. "Because for educational purposes it is not functional when you are in a language room and everybody needs to be on the back of the pc to put the plug of the headphones in. And then there was one smartass who ticked off the box 'yes' but painted away 'on the front'"(personal interview, January 6, 2010).

Respondent 6 mentions that out of 40/50 tenders a year 80% goes well according to the rules (personal interview, January 27, 2010).

Considering the fact that only 6 people were interviewed it is not possible to make generalisations about the discussed issues. However, one can say that human factors in the process of public procurement are visible.

4.4.2 Law cases and literature research

As has become clear from the answers to the statements, the human factor appears in different areas of procurement. Similarly, in case law, the human factor comes about in different areas.

Subsequently, I will discuss a few law cases from 2009 up to now, arranged in one of the categories as stated below. From each category I will select one case.

Case law categories:

- Designing specifications towards a preferred provider or product
- Panel judgment
- Subjectivity
- Design/language
- Adjusting minor shortcomings
- References

In the first category, designing specifications towards a preferred provider or product case BK1878 (LJN: BK1878, Voorzieningenrechter Rechtbank Arnhem , 189554, 2009) provides an example. In this case the Combination or now MNO Vervat awards to Colt instead of another tenderer, Jazo, due to a lower price of the requested product. According to Jazo, Colt entered a void offer because the product would not meet the requirements as set in the bidding documents. Jazo considered the Combination unlawful to award the assignment to Colt. Response of the Combination was that the criterion Jazo HS-50 or comparable was not mentioned in the bidding documents. The court left the question whether the principles of public procurement were applicable to the combination out and researched if there was a criterion of Jazo HS-50 or comparable in the bidding documents. According to the court there was no criterion Jazo HS-50 or comparable found in the bidding documents and therefore denied the claim by Jazo. In this case it is not the contracting authority designing the specifications towards a preferred provider or product, but a tenderer who interpreted the specifications as such. Remarkable here is that whether the principles of public procurement were applicable was left out, while these principles proclaim objectivity and transparency.

In the category panel judgment I selected case BL5256 (LJN: BL5256, Rechtbank Rotterdam , 346285 / KG ZA 10-18, 2009) about the supply of armatures for public illumination in a municipality. In a letter of rejection Eclatec and Industria were notified that the municipality was going to award Schröder B.V. and that both enrolments of Eclatec and Industria did not meet the technical requirements as mentioned in the bidding documents. Therefore, their enrolments were void. The assessment forms were enclosed with the letter of rejection. Eclatec notifies the municipality that it finds the conclusions of the assessment are incorrect and therefore do not agree with the rejection. Subsequently, Eclatec complained by form of a summary procedure. Later the municipality responds that it processed a fictive assessment concerning the enrolment of Eclatec. The result of this assessment illustrates that Eclatec would have ended on a fourth

place and therefore would never have been awarded the assignment. The verdict of the Court illustrates that Eclatec has disproved the reasons for rejecting its product. Therefore, the municipality was not allowed to void the enrolment of Eclatec. Consequently, the judge forbids the municipality to award the assignment to Schröder and demands a reassessment of the offers. The reassessment has to be executed by a new jury who will have to use the calculations as mentioned in the bidding documents. At least one of the members of the jury should not be connected to the municipality. Interesting about this case is that when Eclatec would not have filed a complaint this case would have been awarded to Schröder while another, objective (or not), jury might have assessed differently leading to awarding another tenderer.

The following case, BL0599 (LJN: BL0599, Rechtbank Arnhem , 192814, 2009), concerns subjectivity in the procurement procedure. Tennet, contracting authority starts a procurement procedure for the supply and assembling of transmission towers. The negotiated procedure with prior information notice is used. Valmont enrolled and has received a letter of rejection. Reason for this is that Valmont did not have the most economically advantageous offer. Valmont requests clarification of the offer. Tennet clarifies the offer by letter. Valmont goes to Court and demands that Tennet will be forbidden to make the prior contract award final based on the sub award criterion 'general impression'. Valmont states that it got 1 point less, while changes considering the other sub award criteria who are returning and therefore are taken in consideration of the assessment have been adjusted. On these criteria the score was at least the same or higher. This means that a higher score average of the sub award criteria led to a lower score of the award criterion 'general impression', which has a far higher weight than the other criteria. Valmont mentions that this is not logical and inexplicable and claims that Tennet directed the outcomes of the tender. The reaction of the Court illustrates that the criterion general impression has an independent assessment framework that consists of the total reference concept. Specific parts as sub award criteria do play a role but the criterion is broader and concerns the total impression of the reference concept. As Tennet has stated particular points can be carried out perfectly while the total design may not seem so perfect and nice. Clearly subjectivity in award criteria does not always lead to subjectivity in assessing, since the sub criteria are all weighed.

The next category design/language brings in case BK2842 (LJN: BK2842, Rechtbank Utrecht , 275116 / KG ZA 09-1044, 2009). In this case a municipality followed the restricted procurement procedure. Considering the criteria as mentioned in the selection criteria (bidding documents)

this municipality selected 5 potential providers to send them an offer. All tenderers handed in their documents in time. 'Stichting Amaris Zorggroep' received a letter of rejection. The assessment commission established that 'Stichting Amaris Zorggroep' was clearly behind the others on quality and price. It demands the municipality to award the framework contract to them as well. The Court states that a ranking of all tenderers will be established and the top 5 will be awarded the framework contract. Besides this there are no criteria enclosed in the bidding documents saying that 5, 4 or 3 valid tenderers will receive a framework contract. Considering the word 'maximum' in the bidding documents the Court assumes that this is used to prevent the municipality of awarding the framework contract once there are less than 5 valid enrolments. In case there are 5 valid enrolments municipality is obliged to give all 5 tenderers a framework contract. The judge concludes that Stichting Amaris Zorggroep is correct and should be awarded as well.

In the category of adjusting minor shortcomings an interesting verdict has been done in case BJ0717 (LJN: BJ0717, Voorzieningenrechter Rechtbank Groningen , 109773/KG ZA 09-139, 2009). The restricted procurement procedure that was made use of contained the specific feature of assessing the quality first without knowing the potential providers. Consequently, a notary would add the score of quality with the price so the most economically advantageous offer would come forward. The notary received 3 enrolments of which one was rejected. The envelopes of the other 2 enrolments were opened where from one enrolment, A, was considered incomplete due to the fact that the separate explanation was missing. This tenderer was given the opportunity to complete the enrolment. Ultimately, the contracting authority mentioned this tenderer as winner in the prior award notice. The other tenderer, B, did not agree and filed a complaint. The verdict illustrates the following:

“a discriminatory consequence of providing a term for improvement, which occurred in this case, is that B was not freed from a competitor due to the fact that the contracting authority gave the opportunity of completion to A while the other, B did not need this. It even could have been that the contracting authority let the opportunity of completion happen due to the fact that they knew that there were only 2 potential providers i.e. one expensive and one cheap and they did not want to risk to reject the cheaper” (LJN: BJ0717, Voorzieningenrechter Rechtbank Groningen ,

109773/KG ZA 09-139, 2009).

The judge decides that accepting this is in line with a choice of reaching the optimal price/quality proportion of the tenderer for the government. “The procurement procedure will endure issues when the opportunity of completion was not granted. The fact that B could not leave the competition behind is to regret but is no right to respect the significance of pleading against the award decision” (LJN: BJ0717, Voorzieningenrechter Rechtbank Groningen , 109773/KG ZA 09-139, 2009). Odd about this case is that the judge indirectly agrees with making an enrolment valid because there were or, only 2 valid enrolments, or the cheapest enrolment would otherwise be rejected. This tends to bending the rules in obtaining the best possible deal.

For the last category, references, I selected case BI2799 (LJN: BI2799, Rechtbank Haarlem , 155149 / KG ZA 09-125, 2009). Tenderer A is notified by email that it is not selected to continue participation in the procedure. According to A it is unclear why A scored 875 points and B who ended on a fifth place received 1185 points. A also questions whether the reasons for this were objective. In the selection criteria was mentioned that “when there are more than 5 enrolments meeting the criteria, for the specific parcel will be held a selection based on reference projects” (LJN: BI2799, Rechtbank Haarlem , 155149 / KG ZA 09-125, 2009). A demands to cease the procedure until is clear who is part of the 5 selected potential providers. According to the judge “the selection criteria are objective and A has not proved that the contracting authority has changed or applied the selection criteria incorrectly. The only fact that the contracting authority has some freedom in assessing, is not enough” (LJN: BI2799, Rechtbank Haarlem , 155149 / KG ZA 09-125, 2009). In this case it is the question why for reference projects A scores better than B while they both meet the requirements. Unfortunately, as the judge decides that the contracting authority has some freedom in assessing this is not examined. This is very awkward considering the fact that transparency is one of the principles of public procurement.

A study by Significant in order by the Dutch Ministry of Economics illustrates that contracting authorities have improved complying to the public procurement rules. As can be seen in the table on the following page in the central departments and all municipalities an increase in compliance is measured.

Compliance	2002	2004	2006
Central departments	59	74	78
Municipalities > 100	9	46	55
Municipalities 50-100	9	26	34
Municipalities 20-50	9	17	21
Municipalities < 10	9	5	21
Municipalities > 100	9	0	19

Table 3: Significant (Blom, M., Karssen, B., Sluis-Thiescheffer, E.M., 2006)

4.5 Conclusion

The statements as questioned in the interviews illustrate that human factors arise in many procurement procedures. The law cases and their verdicts illustrate that, even though it is clear that a human factor is visible and subjectivity appears where it should not show, this does not guarantee that the court will intervene. A good example of this is the panel judgment where in many cases objective and subjective criteria are subject to human interpretation. Respondents of the interview are all clear about the idea that panel members should be objective. The question that remains to be answered is who can be objective because, as we have seen in case BL5256 according to the judge, reassessment would need only one objective panel member who is not connected to the municipality (LJN: BL5256, Rechtbank Rotterdam , 346285 / KG ZA 10-18, 2009). The other members would most likely be biased to some extent and one cannot be certain that these members will not have their human factors prevail over objectivity. The answer may lie in the design of selection and award criteria. When these are objective, the assessment will have to be too. However, even this is not always the case. As some of the respondents mentioned in the interview, that when a tenderer is late due to a traffic jam or else, contracting authorities sometimes bend the rules by extending the deadline for enrolment. The fact that judges are as human as we are, and thus the human factor can also arise, becomes clear in case BJ0717. In this, a judge indirectly allows a contracting authority to make an enrolment valid, by granting the opportunity of completion, while this tenderer originally should have been rejected.

5. Conclusion

Government expenditure is carried out by the laws of public procurement. In the Netherlands BAO and BASS, the interpretations of EU legislation, have to be followed. The principles of these laws state that transparency, objectivity and equality are guaranteed. In public procurement there are three categories in which tenders are divided: public works, supplies and services. Research in public procurement has led to the following definition of public procurement: public procurement is the process of purchasing public works, supplies and services by states and their governing bodies in which they have to act transparent, non discriminatory and equal towards potential providers. There are numerous possible procurement procedures that can be followed. At least one of them must be followed once the value of a tender rises above the threshold. Government expenditure below this threshold may be procured, but is not an obligation.

Public procurement is a process in which many people are involved. Contracting authorities spend a lot of time before a call for tender is sent out. This time is used to develop proper bidding documents according to public procurement law. However, when a contracting authority is abiding the law, this might not always lead to the provider of preference. Contracting authorities have the ability to direct, a little, towards potential providers that will best fulfil the assignment. To a certain extent it is legal. This brings us to the answer of the following sub question: what is the human factor. Human factors are the parts of people's social behaviour that control the individual motivation. Purchasing behaviour in public procurement is influenced by psychological influences as personality, attitudes and beliefs, perception, past experiences and motivation. Contracting authorities have their preferences for potential providers, these preferences are guided by personal motivation. Consequently, preference for a potential provider can be seen as a human factor. In public procurement selection and award criteria are very important. Once these have not been specified properly, they can be interpreted in many ways. This means that human factors then could take over from the rational mind. Ultimately, not leading towards a desired progress of the public procurement procedure.

As the public procurement procedure and the human factor have been explained, now we can come to answer the central question: 'what is the role of the human factor in public procurement'? Through the use of interview statements I tried to obtain a true insight in the human factor in public procurement. Although the respondents were all confident about following the rules appropriately and provided the desired answer, the human factor was still

visible. In certain occasions personal factors let them decide to bend the rules, i.e. by extending the deadline of submitting documents. Contracting authorities sometimes tend to direct towards providers of preference. The way of expressing this is however very vaguely since they are aware of the fact that this is illegal. An interesting expression by a respondent was “you need to pay attention to the enrolment of other providers being more difficult because then it will be obvious” (respondent 2, personal interview, January 5, 2010). This illustrates that contracting authorities are aware of the fact that they can control the process a little, but that they are to a certain extent breaking the rules which is why they have to pay attention. A problem in larger contracting authorities is that when many people work on a procurement it can occur that a budget holder sets a too high turnover demand, leading to only one possible provider (respondent 6, personal interview, January 27, 2010). This illustrates the amount of control this budget holder had in that procedure. Contracting authorities have a large amount of influence in the public procurement procedure. Cases concerning panel judgment illustrate that contracting authorities can decide for themselves who is in the jury. As long as no potential providers file a complaint it can occur that the objectivity of these jury members is questionable. And even if a complaint is filed, according to the judge in case BL5256 only one member should not be connected to the contracting authority in the process of reassessing the offers (LJN: BL5256, Rechtbank Rotterdam, 346285 / KG ZA 10-18, 2009).

Although no research in this area has been done and only 6 people in this field were available for interviews, one cannot make any hard conclusions. However, one of the most important conclusions we can come to is the fact that in public procurement the role of the human factor is very important and impossible to exclude. It is visible in several parts of the procedure and court interference does not always point to the elimination of human factors and the subjectivity in public procurement.

References

- Basiscursus Europees Aanbesteden. (2009) Den Haag: VdLC Van der Linden Communications
Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten (BAO) (n.d.) Retrieved April 14, 2010 from the Rijksoverheid Web site: (<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/besluiten/2008/12/10/besluit-aanbestedingsregels-voor-overheidsopdrachten-bao-recent.html>)
- Blom, M., Karssen, B., Sluis-Thiescheffer, E.M. (2006) Nalevingsmeting Europees aanbesteden 2006: *Een onderzoek naar de naleving van de Europese aanbestedingsregels in Nederland*. Retrieved May 7, 2010 from the Significant Web site: http://www.significant.nl/downloads/0000/0387/Rapport_Nalevingsmeting_Eur_Aanb_2006_DEFINITIEF.pdf
- Blom, M. & Tazelaar, P. (September 8, 2005). *Waarom vraagt u dat?* Retrieved May 1, 2010 from the Significant Web site: <http://www.significant.nl/articles/40>
- Bovis, C.H. (2007). *EU Public Procurement Law*. Bodmin, Great Britain: Edward Elgar Publishing, MPG Books
- Drempelwaarden overheidsopdrachten 2010-2011*. (2010) Retrieved April 14, 2010 from the Piano Web site: http://www.piano.nl/Wet_en_regelgeving/Wetten/Drempelwaarden_Europese_aanbestedingen
- Futrel, C.M. (2008) *Fundamentals of Selling, Customers for Life Through Service*. New York: McGraw-Hill/Irwin
- Het 'ontduiken' van Europese Aanbestedingen. (2009) Den Haag: VdLC Van der Linden Communications
- Kennisportal Europese aanbesteding (n.d.) Retrieved April 24, 2010 from the Kennisportal Europese aanbesteding Web site: http://www.europeseaanbestedingen.eu/europeseaanbestedingen/europese_aanbesteding/bao_en_bass
- Keuning, D. (2004) *Organiseren & leidinggeven*. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff bv

LJN: BI2799, Rechtbank Haarlem , 155149 / KG ZA 09-125 (2009) Retrieved May 4, 2010 from de Rechtspraak Web site:

<http://zoeken.rechtspraak.nl/resultpage.aspx?snelzoeken=true&searchtype=ijn&ijn=BI2799>

LJN: BJ0717, Voorzieningenrechter Rechtbank Groningen , 109773/KG ZA 09-139 (2009) Retrieved May 4, 2010 from de Rechtspraak Web site:

<http://zoeken.rechtspraak.nl/resultpage.aspx?snelzoeken=true&searchtype=ijn&ijn=BJ0717>

LJN: BK1878, Voorzieningenrechter Rechtbank Arnhem , 189554 (2009) Retrieved May 4, 2010 from de Rechtspraak Web site:

<http://zoeken.rechtspraak.nl/resultpage.aspx?snelzoeken=true&searchtype=ijn&ijn=BK1878>

LJN: BK2842, Rechtbank Utrecht , 275116 / KG ZA 09-1044 (2009) Retrieved May 4, 2010 from de Rechtspraak Web site:

<http://zoeken.rechtspraak.nl/resultpage.aspx?snelzoeken=true&searchtype=ijn&ijn=BK2842>

LJN: BK6038, Voorzieningenrechter Rechtbank Dordrecht , 83830 / KG ZA 09-247 (2009) Retrieved May 4, 2010 from de Rechtspraak Web site:

<http://zoeken.rechtspraak.nl/resultpage.aspx?snelzoeken=true&searchtype=ijn&ijn=BK6038>

LJN: BL5256, Rechtbank Rotterdam , 346285 / KG ZA 10-18 (2009) Retrieved May 4, 2010 from de Rechtspraak Web site:

<http://zoeken.rechtspraak.nl/resultpage.aspx?snelzoeken=true&searchtype=ijn&ijn=BL5256>

LJN: BL0599, Rechtbank Arnhem , 192814 (2009) Retrieved May 4, 2010 from de Rechtspraak

Web site:

<http://zoeken.rechtspraak.nl/resultpage.aspx?snelzoeken=true&searchtype=ljn&ljn=BL0599>

Nunn, G. (2009, February 17). How “IDEAL Problem Solving & POSSE RTI-PSI Work Together.

Retrieved April 26, 2010, from the World press Web site:

<http://geraldnunn.wordpress.com/2009/02/17/how-“ideal-problem-solving-posse-rti-psi-work-together/>

Official Journal of the European Union (2004) Retrieved April 16, 2010 from the Eur-lex Europa

Web site: [http://eur-](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:134:0114:0240:EN:PDF)

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:134:0114:0240:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:134:0114:0240:EN:PDF)

Overzicht termijnen Europese aanbestedingen. (2010) Retrieved April 16, 2010 from the Pianoo

Web site:

http://www.pianoo.nl/Wet_en_regelgeving/PIANOO_vakgroep_Aanbestedingsrecht/Relevante_documenten_en_links/Visie_1_Omgaan_met_termijnen/Overzicht_termijnen_Europese_aanbestedingen

Saunders , S., Lewis, P., & Thornhill, A. (2007). *Research Methods for Business Students*. Harlow: Pearson Education Limited

Trepte, P.A. (2007) *Public Procurement in the EU, a practitioner's Guide*. Chippenham: Oxford University Press

Uitsluitingsgronden (n.d.) Retrieved April 26, 2010 from the Pianoo

Web site : http://git.pianoo.nl/html/uitsluitingsgronden_nationaal.html

Trepte, P.A. (2004) *Regulating procurement*. Nijmegen: Wolf legal publishers

Vervolgcurcus Europees Aanbesteden. (2009) Den Haag: VdLC Van der Linden Communications

Appendices:

1. List of definitions
2. Interview statements in English
3. Interview 1
4. Interview 2
5. Interview 3
6. Interview 4
7. Interview 5
8. Interview 6
9. Categorisation table interviews

Appendix 1: List of definitions

List of definitions

Accelerated procedure:	procurement procedure used in cases of unpredictable circumstances which a contracting authority could not have foreseen and when a contracting authority cannot adhere to the time schedule of a normal procedure.
Award criteria:	criteria which potential providers have to meet in order to be able to be awarded the contract
BAO:	Besluit Aanbestedingsregels voor Overheidsopdrachten, the Dutch implementation of Directive 2004/18/EC
BASS:	Besluit Aanbestedingsregels voor Speciale Sectoren, the Dutch implementation of Directive 2004/17/EC
Competitive dialogue:	due to the complexity of the assignment a contracting authority requests potential providers to participate in finding a solution
Contracting authorities:	the state and its governing bodies
Contract notice:	the official publication of a tender
Directive:	a legislative act (by the European Union) that must be implemented by member states
Eligibility requirements:	grounds on which bidders can automatically be excluded from the tendering procedure
European Community :	was established with the Treaty of Maastricht in 1992 and the first pillar of what later became the European Union
Human factor :	the parts of people's social behaviour that control the individual motivation
Most economically advantageous tender:	when the award process of the contract does not only consist of the criterion price, but also on other criteria.
Negotiated procedure:	in this procedure the contracting authority consults potential providers of its choice, after the selection they negotiate on the terms
Objectivity:	objectivity is when there is no need for interpretation and it does not depend on the opinion of people

Open procedure:	in the open procedure every interested potential provider can enrol
Prior information notice:	a notification in which companies are notified that a contracting authority is planning to announce a contract notice, a call for tenders
Public procurement:	the purchasing process of public works, supplies and services by contracting authorities
Public procurement procedure:	the process towards awarding a contract to a tenderer
Selection criteria:	criteria which potential providers have to meet in order to get through the selection process
Selective procedure:	(also limited or restricted procedure)
Single European Act:	set by the European Community with the objective to set up a single market.
Subjectivity:	subjectivity is a judgment based on the opinion, feelings and impressions of an individual
Tender:	bid
Tenderer:	(also supplier, bidder or potential provider) a company that participates in a procurement procedure by submitting an offer
Threshold:	is reached when the value of a tender rises above a certain amount of money
Turnover:	a synonym for revenue

Appendix 2: Interview statements in English

Interview statements in English

Statement 1:

In a procurement procedure A was mentioned as winner in the prior award notice. A does not have a specific certificate. This leads to awarding the tender to B. Would you do this too and would you do this too if A would be 150.000 Euros cheaper?

Statement 2:

Municipality X makes a call for tender in which the specifications are in such a manner that only B can match up to the specifications. Have you witnessed something like this before, and would you do this too in certain occasions?

Statement 3:

A public procurement requests an ISO-9001 certificate. A does not possess this certificate yet. However, it will receive this in 3 weeks. A does offer the lowest price. Would you have A participate in the procedure?

Statement 4:

A tenderer is rejected from a procurement procedure. In the letter of rejection is only mentioned that he had a lower score on price, quality and environment. The tenderer requests a meeting with the contracting authority but this is declined. Does this tenderer have the right to more information? What would you do if you were representing the contracting authority.

Statement 5:

An ICT assignment approaches the threshold for public procurement. If you divide the purchase in hardware and software it will not be necessary to procure. Do you know examples of this situation? Would you do this too?

Statement 6:

In a public procurement procedure the term for handing in the documents was set on May 12 2008, 3:00 PM. A, B, C, D, and E want to participate. A, B and C handed in their documents in time. D handed in the envelope after 3:00 PM and E handed in the envelope after 3:00 PM at the

office handling the procurement procedure. This is confirmed to A, B and C by email. On May 15 the contracting authority decides to restart the procedure due to a defect. A, B and C object. Are they correct?

Statement 7:

In a public procurement procedure for the construction of a tunnel, a company provides a reference of the construction of a fly-over with the saying; a tunnel and a fly-over are both a road underneath something. Is this a valid reference? How do you judge references?

Statement 8:

A municipal councillor of a small municipality is in the board of the local soccer club. The local contractor is the key sponsor. Do you believe that the municipal councillor should occasionally award the contractor an assignment?

Statement 9:

A company lacks to place a signature on a registration form (which mentions the value/price). Do you provide them the opportunity to correct this error?

Statement 10:

You receive 2 offers for a construction project. One is written on a drip mat, the other is a neatly bound booklet. The price of the drip mat is 500.000 Euros and the neatly bound booklet 750.000 Euros. Who do you award the assignment?

Statement 11:

A jury for the assessment of a scale model for a new city hall consists of 3 people: the municipal councillor's wife, the municipal councillor himself and the chief of the purchasing division. Is this allowed?

Appendix 3: interview 1

Interview 1**Respondent: 1****Date: December 23, 2009**

- E. Ik heb zeg maar een aantal stellingen gemaakt.
I. Ja.
E. En .. ja ik zou gewoon daarvan uw reactie willen weten.
I. Ja, nou brand los.

Stelling 1:

- E. Bij aanbesteding is de voorgenomen gunning gegaan naar A. A heeft een certificaat niet en de opdracht wordt uiteindelijk gegund aan B. Zou u dit ook doen?
I. Als jij je in je bestek het certificaat eist, dan moet dat wel.
E. Okay.
I. Alleen je moet je aan de voorkant natuurlijk afvragen of zo'n certificaat nodig is
E. Ja. En zou u dit ook doen als A 150.000 euro goedkoper is?
I. Ja. Bij ons werkt het heel, heel procedureel hoor, je stelt een bestek samen. Daar staan bepaalde eisen in en als iemand niet aan die eisen voldoet dan valt die af.
E. Ja
I. En je moet je natuurlijk voordat je die eisen stelt afvragen of die eisen logisch zijn.
E. Even kijken hoor, waar waren we gebleven. Okay.
I. Zou je het er ook inzetten als het 150.000 euro scheelt.
E. Ja, ja.
I. Ja als je er van overtuigd bent dat het certificaat nodig is dan zet je hem erin en dan moet je je er ook aan houden.
E. Ja.
I. En we hebben hier ook een afdeling aanbestedingszaken die kijkt er ook heel nauwgezet naar en die controleren sec de procedure, of die gevolgd wordt. En staat dat erin dan is dat de uitkomst.
E. Okay.
I. Die geschiktheidseisen, nou, die ga je af, nou daar voldoet iemand niet aan, dus hij valt af, hoe voordelig hij ook is.
E. Ja.
I. Nou, als het goed is heb je hem er ook ingezet omdat het een bepaalde kwaliteit garandeert.
E. Ja. En...is het in het verleden weleens voorgekomen? Denkt u?
I. Nee. Zulke verschillen zitten er nooit in.
E. Ja okay, maar niet van de 150.000 euro goedkoper maar zou het weleens voorgekomen kunnen zijn dat dan toch een andere partij de opdracht heeft gekregen?
I. Nou bij ons niet in ieder geval.
E. Okay. Dan gaan we naar de volgende stelling...

Stelling 2:

Gemeente X plaatst een aanbesteding waarbij de specificaties zo omschreven zijn dat alleen B aan deze specificaties kan voldoen. Heeft u dit wel eens meegemaakt?

- I. Ik weet dat het voorkomt, maar dat zou je niet moeten willen. Tenzij je het kunt verdedigen. Als een bepaald productder mate beter is en dat je dat nodig hebt dan moet je natuurlijk niet je eisen gaan verlagen. Bij ons speelt dat bijvoorbeeld bij wegebouwdoeken, wegebouwdoek is een doek wat je onder je weg legt.
- E. Ja
- I. wat voorkomt dat hij gaat verzakken.
- E. Ja.
- I. Ja. Daar stel je bepaalde kwaliteitseisen aan, wijk je daarvan af dan krijg je een minderwaardig doek wat kan veroorzaken dat je weg misschien 5 jaar eerder vervangen moet worden.
- E. Ja.
- I. Nou, dan kun je uitrekenen wat dat gaat kosten.
- E. Ja.
- I. Dus dan kun je op basis van, van de kosten kun je verdedigen dat je alleen dat bepaalde doek wilt hebben.
- E. Ja, ja. En.... Zou u in bepaalde gevallen dat ook doen die specificaties omschrijven dat... ja?
- I. Alleen als het functioneel is.
- E. Okay. Ja.... dan de volgende stelling,

Stelling 3:

bij een aanbesteding is een ISO-9001 certificaat gevraagd. A heeft dat nog niet maar ontvangt het binnen drie weken. A heeft wel de laagste offerte. Zou u A mee laten doen?

- I. Ja, nou, wij omschrijven het meestal zo dat je een bepaald certificaat moet hebben of aantoonbaar bezig moet zijn met het verkrijgen daarvan. Dus dan maken die 3 weken verder niet uit.
- E. Okay.
- I. En als het certificaat over het materiaal is dan is dat een eis die pas in moet gaan op het moment dat de leveringen ingaan. Dus dan heb je vaak ook wat meer tijd.
- E. Ja. Ja. Okay....Ja even kijken hoor. Dan

Stelling 4:

een inschrijver wordt afgewezen bij een aanbesteding. Ik neem aan dat, dat bij jullie ook wel gebeurd dat iemand afgewezen wordt. Maar in de brief staat alleen dat hij lager gescoord heeft op de punten prijs, kwaliteit en milieu. Hij wil een gesprek met deze aanbestedende dienst maar dit wordt afgewezen. Heeft deze....hij recht op meer informatie?

- I. In principe wel. Kijk je stelt aan het begin van een bestek ...stel jij ook de manier op waarop je gaat beoordelen en dat kun je natuurlijk ook aan het eind, kun je dat verwoorden. Alleen in sommige gevallen is het lastig om dat helemaal zwart op wit te zetten omdat je dan mensen dan voer geeft voor een... een juridische procedure dus dan moet je daar wat voorzichtiger in zijn dus dan moet je wat vager omschrijven.
- E. Ja. Wat zou u doen als u de aanbestedende dienst was?
- I. Hangt van het bestek af, van de situatie. Dat is zo niet...
- E. En kunt u daar een voorbeeld van noemen?
- I. Ja, wij werken meestal met laagste prijs, dus dat werkt dan anders.
- E. Dus dan gewoon standaard alleen laagste prijs.

- I. Ja, meestal wel. Je stelt gewoon heel veel eisen.
- E. Ja.
- I. En, iedereen die aan die eisen voldoet wordt vervolgens beoordeeld op het onderdeel prijs
- E. Ja.
- I. Dat is bij gemeentewerken de, de meest gebruikelijke aanbesteding. En, en de meest voordelige inschrijving komt wat minder vaak voor omdat dat altijd..grijze gebieden zijn. Het is nooit zwart wit.
- E. Nee
- I. En ja, dat is gewoon heel lastig beoordelen. En je komt dan veel vaker in juridische trajecten terecht omdat mensen het er niet mee eens zijn op de een of andere manier.
- E. Ja. Want...Dus in principe werken jullie zo, in je bepaalt zegmaar de bepaalde eisen kwaliteitseisen waaraan het vold..aan moet voldoen.
- I. Ja.
- E. En als het daaraan voldoet dan de laagste inschrijving.
- I. Ja, omdat wij vaak ook technische dingen inkopen.
- E. Ja.
- I. Die kun je heel vaak komen ook ?????????????komo kima.. certificaten eisen en dan is dat heel duidelijk.
- E. Okay.
- I. En als je met...vragen gaat werken waarop je mensen punten gaat geven. Ze zullen toch altijd ja zeggen.
- E. Van zichzelf?
- I. Als ze weten dat ze nee zeggen scoren ze geen punten. Dus ze zeggen gewoon ja en dan zien we het wel.
- E. Ja, okay. Dan de volgende stelling

Stelling 5:

een opdracht voor ICT benadert de Europese drempel. Als u de hardware en software opknipt hoeft u niet Europees aan te besteden. Kent u hier voorbeelden van?

- I. Nee.
- E. Niet qua ICT maar dan..?
- I. Nee want dan, bij ons is de stelregel al nader je de Europese grens, dan ga je toch Europees aanbesteden om te voorkomen dat je er toevallig overheen schiet.
- E. Okay. En, en zou u hier zelf aan meewerken?
- I. Ja, waarom niet. Ik heb vorig jaar een aanbesteding gehouden voor 50.000 euro, Europees.
- E. Ja. ja maar dat is onder de drempel maar ik bedoel meer van aan het opknippen.
- I. Alleen als het functioneel is. Niet om onder de Europese aanbestedingsgrens te blijven.
- E. Wat vindt u van het aanbesteden zelf? Want jullie hebben denk ik een vast.....zeg maar ja vaste procedure en dat .. werkt?
- I. Ja. Op zich is er niks mis met een Europese aanbesteding. Het vergt alleen wat meer tijd. Alleen het nadeel is dat het momenteel steeds meer juridiseert, dus het economisch en logistieke aspect wordt veel meer uit het oog verloren. Als je in het

bedrijfsleven inkoopt dan vraag je een aantal offertes aan en dan ga je met de beste onderhandelen.

E. Ja. Ja

I. En dan krijg je gevoel bij, dan heb je persoonlijk contact met die mensen en dan heb je gevoel bij wat ze willen en wat ze kunnen en of dat bedrijf bij jou past.

E. Ja.

I. En met een sec papieren aanbesteding heb je dat niet.

Nee. Dus dat maakt het heel lastig. Wat je tegenwoordig steeds meer ziet is dat inschrijvers tussen de regels door proberen te, te zoeken naar de mazen tussen het net, zodat ze je aan kunnen bieden wat je eigenlijk niet wil maar wat ze wel goedkoop aan kunnen bieden, maar dan kun je het niet afwijzen en dan gaan ze vervolgens zeggen van wat wil je dan wel hebben, nou dat kan maar dan moet je daarvoor

bijbetalen.

E. Ja.

I. Dus het is...eigenlijk een beetje een vreemd spelletje geworden hè want je, je moet, je moet, je hebt iemand die iets geleverd wil krijgen en iemand die wil leveren en dan krijg je wilsovereenstemming.

E. Ja. Ja.

I. En, en hier is het eigenlijk een.. ja een beetje een vervelend juridisch spelletje aan het worden.

E. Ja, want... even kijken hoor, hoe ik dat goed kan omschrijven....Nou ik ga eerst even verder met de volgende want dat is makkelijker....

Stelling 6:

bij een aanbesteding was de termijn bepaald op 12 mei 2008 te 15:00 uur. A, B, C, D, en E willen meedoen. En A, B en C hebben op tijd ingeschreven. D heeft de enveloppe na 15:00 uur afgegeven en E heeft de enveloppe na 15:00 uur en bij het kantoor welke de aanbesteding begeleidde in de brievenbus gedaan. Dit is bevestigd aan A, B, en C per email. Op 15 mei besluit de Aanbestedende dienst de aanbesteding opnieuw te beginnen vanwege onvolkomenheden. A, B en C protesteren.

Hebben zij gelijk?

I. Ja. Tijd is tijd. Als je zegt om 10 uur moet het binnen zijn, dan moet het binnen zijn.

E. Ja.

I. En als het dan slecht weer is en iemand staat in de file en zegt ik ben er binnen 10 minuten kan je nog besluiten om die termijn met 10 minuutjes te verlengen maar daarna houdt het op. En hier is het zo er staat bij onze afdeling aanbestedingszaken staat een aanbestedingsbus, daar kunnen ze tot 10 uur, kunnen ze hem erin doen.

E. Ja.

I. En om 5 over 10 wordt hij beneden in de aanbestedingszaal geopend waar iedereen

bij is.

E. Okay, dus ook de inschrijvers zijn daar dan bij of?

I. De inschrijvers kunnen daarbij zijn. Zeker omdat het hier meestal laagste prijs is dan

weten ze ook gelijk de voorlopige uitslag.

- E. Ja.
- I. En dan moet je natuurlijk wel de geschiktheidseisen nog controleren.
- E. Ja.
- I. Maar ze weten gelijk wat. Ja met, ... emvi hè, meest voordelige inschrijving heeft dat geen zin want iemand die de laagste inschrijfsom heeft nog als laatste zou kunnen eindigen.
- E. Ja, ja, okay. Even kijken hoor. Dan,

Stelling 7:

bij een aanbesteding voor een tunnel geeft een bedrijf een referentie van een viaduct, onder het motto het is allebei een weg ergens onderdoor. Is dit een geldige referentie?

- I. Een bedrijf geeft een?
- E. bij een aanbesteding voor een tunnel geeft een bedrijf een referentie van een viaduct, onder het motto het is allebei een weg ergens onderdoor. Is dit een geldige referentie?
- I. Ja, ik zit te verzinnen wat het verschil is tussen een tunnel en een viaduct. Dus misschien heeft hij wel gelijk.
- E. En hoe beoordeelt u referenties?
- I. Ja dat ligt eraan hoe je ze vraagt. Kijk, als het van belang is dat iemand... ervaring heeft in dezelfde sector dan kun je dat eisen en is het niet van belang dan laat je dat weg en dan vraag je alleen vergelijkbare leveringen.
- E. Ja.
- I. Dus dan kan het zijn dat iemand die niet thuis is in de GWW-sector.. toch binnenkomt.
- E. Ja.
- I. En daar kan je als aanbestedende dienst natuurlijk je voordeel mee doen.
- E. En wat verstaat u dan onder een vergelijkbare levering...? Vergelijkbaar product dus?
- I. Nou ik... heb vorige week een aanbesteding gehad voor EPS piepschuim, wat wij in een weg gebruiken als ophogingsmateriaal.
- E. Ja.
- I. En dat heeft de functie dat die weg niet gaat verzakken.
- E. Ja.
- I. En er is nu iemand nu binnengekomen die niet uit de GWW komt maar uit de gewone bouw dus die iets aan bouwbedrijven levert om het onder vloeren te monteren dus waar het meer een isolerende werking heeft.
- E. Ja.
- I. Maar goed, EPS moet aan een bepaalde eisen voldoen, een bepaalde NEN-norm en een bepaalde sterkte eis en die kun je gewoon omschrijven en als hij daaraan voldoet. Ja dan kan hij gewoon gaan leveren.
- E. Ja, okay. Dan

Stelling 8:

een wethouder van een kleine gemeente zit in het bestuur van de plaatselijke voetbalclub. De plaatselijke aannemer is de belangrijkste sponsor. Vindt u dat de wethouder af en toe een opdracht aan die aannemer moet gunnen?

- I. Nee. Ik vind het niet integer

- E. En denkt u dat het veel gebeurt?
- I. Bij kleine gemeentes zou dat best eens zo kunnen zijn.
- E. En ja want ".... "is natuurlijk een grote gemeente.
- I. Ja dit is een grote gemeente. Hier wordt gewoon bijgehouden ook door een accountantsdienst wat aanbestedingsverplichtingen is en wat niet.
- E. Ja.
- I. En is dat niet zo dan wordt je op je vingers getikt.
- E. Ja.
- I. Er worden hier ook steeds proefgewijs worden er controles gehouden door de accountantsdienst van is dat wel volgens de juiste procedure aanbesteedt.
- E. Okay.
- I. En als dat niet zo is dan...
- E. Dan worden er mensen op de vingers getikt.
- I. Ja dan worden er mensen op de vingers getikt.
- E. Okay...Maar u kunt het zich wel voorstellen dat deze dingen dat wel zulk soort dingen zouden gebeuren.
- I. Ja. Zeker bij kleinere gemeentes.
- E. Okay. Dan,

Stelling 9:

- een bedrijf 'vergeet' de handtekening op het inschrijfbiljet waar de prijs op staat ... te zetten geeft u ze de kans de fout te herstellen?
- I. Ja, de vraag is of het een klein gebrek is. Persoonlijk zie ik het als een klein gebrek. Dus dan is het een kwestie van binnen 1 of 2 dagen langskomen en een krabbeltje zetten en dan is het opgelost.
- E. Ja. Dat zou in principe zo zijn.
- I. Ja.
- E. Maar dat is als u het als een klein gebrek ziet.
- I. Ja.
- E. Maar wat als.... als een andere partij op dat moment eigenlijk de laagste inschrijving had dus eigenlijk aan die partij gegund zou worden en het bedrijf wat de handtekening vergeet te zetten door die handtekening nu de laagste is.
- I. Nou dat maakt niet uit. Kijk als de inschrijfsom staat vast, het enige wat ontbreekt is een krabbeltje.
- E. Ja.
- I. Nou ja, dat, dat vergeten mensen weleens dus dat is een klein gebrek.
- E. Okay maar is een krabbeltje niet een verzegeling van een stuk in de zin van hiermee bevestig ik, hier wordt het echt mee bevestigd dat... dit klopt.
- I. Ja maar goed, als hij dit binnen 1 of 2 dagen kan doen dan doet dat aan de essentie niks af. Hè want hij heeft ingeschreven met een prijs die 100% is.
- E. Ja.
- I. Kijk dat mag je natuurlijk nooit wijzigen.
- E. Nee.
- I. Je moet hem niet de gelegenheid geven om nog een keer in te gaan schrijven met een lager bedrag. Dat, dat moet je niet doen. Maar gewoon z'n eigen inschrijffijst en hij is dat krabbeltje vergeten nou, een klein gebrek.
- E. Okay. Dan

Stelling 10:

u ontvangt twee offertes voor een bouwproject. Eén is op een bierviltje geschreven en één is een net ingebonden boekje. De prijs van het bierviltje is € 500.000 en het gebonden boek is € 750.000. Aan welke partij gunt u de opdracht?

- I. Ja die op het bierviltje wordt hier sowieso niet geaccepteerd. En bovendien geeft het de, ja, de indruk dat hij z'n werk niet goed afwerkt. Dus het geeft geen vertrouwen. Laat ik het zo zeggen.
- E. Okay. En...maar denkt u dat dit wel voorkomt?
- I. Ik kan het me niet voorstellen.
- E. Nee.
- I. 500.000 euro op een bierviltje.
- E. En bijvoorbeeld bij kleine gemeentes.
- I. Geen idee, nee, ik neem aan dat er voor 500.000 euro een nette offerte komt.
- E. Ja. En .. aan welke partij zou u dan de opdracht gunnen.
- I. Ja niet die van het bierviltje, dan zou ik hem vragen om dat nog even netjes op een offerte te zetten. Want met een bierviltje kan ik niks juridisch.
- E. Nee. Okay. Dan

Stelling 11:

bij de beoordeling van een maquette voor een nieuw gemeentehuis vormen 3 personen de jury. De vrouw van de wethouder, de wethouder zelf en het hoofd van de afdeling inkoop. Mag dit?

- I. Nee dat zou ik niet doen. Het geeft de indruk van onpartijdigheid of van partijdigheid laat ik het zo zeggen.
- E. En denkt u dat het voorkomt?
- I. Geen idee. Wij werken nooit met jury's.
- E. Nee dat is, ja, ja. Even kijken, goed.
- I. We hebben normaal gesproken als iets beoordeeld moet worden dan zet je daar deskundigen neer.
- E. Ja.
- I. Dus dan neem je niet je echtgenote mee. Tenzij ze deskundig is en het staat altijd weer vreemd als je daar een discussie over krijgt.
- E. Ja, dat klopt, daar ben ik het helemaal mee eens. Even kijken hoor. Nou dan ga ik nog even kijken of ik hier nog iets..verder over terug kan vragen....Ja....Even kijken hoor. Zeg maar hier is het zo, jullie hebben een bepaalde procedure waar je, je aan moet houden maar komt...zijn daar in die procedure... want niks is zwart wit, dat heeft u eerder gezegd er zijn een aantal dingen, dat zijn grijze gebieden. En, en hoe ...gaan jullie daarmee om?
- I. Met grijze gebieden? Ja dat ligt een beetje aan, aan de invulling die de inkoopbedragen geeft natuurlijk. Dus wat, ja wat is je instelling. Hè je wil het beste voor je organisatie, nou ja dan ga je aan de mensen binnen een organisatie vragen hoe je dat het beste in kunt vullen. Wat voor....specificaties heb je nodig, wat voor logistieke eisen, op die manier vul je het in.

- E. Ja...even kijken hoor want ik wil nog even ...Met... bijvoorbeeld bij certificaten, er zijn natuurlijk verschillende kwaliteitseisen.
- I. Ja.
- E. ...vragen jullie...standaard om bepaalde certificaten?
- I. Ja wij zitten veel in de GWW daar vragen we vaak komo kiwa maar het kan ook anders zijn. Maar we hebben ook zelf nog een eigen kwaliteitsman in dienst... die bedrijven waar wij contracten mee hebben voor productie ook nog periodiek gaat controleren.
- E. Ja.
- I. en dan haal je ook nog veel dingen eruit want de ene controleur van de kiwa is ook de andere niet dus wat wij gewoon zien door ze zelf te controleren bereik je gewoon een beter product.
- E. Ja.
- I. En we komen weleens op bedrijven en die gillen van de kansen omdat ze zo'n mooi kiwa certificaat hebben en dan kom je kijken nou dan zie je producten die helemaal niet aan de kiwa eisen voldoen. Nou dan wijzen we ze daarop.
- E. Ja.
- I. en dan ... na een tijdje komt dat niet meer voor.
- E. Okay.
- I. en wij zien ook bij.. bij leveranciers dat...de beste producten voor ons uitgesorteerd staan, en de mindere kwaliteit gaat naar.. andere klanten toe.
- E. Okay. Ja. Maar is het ook niet zo... of tenminste is het ook niet zobijvoorbeeld u zeg maar privé, als u een huis zou laten bouwen en u....heeft ervaring bijvoorbeeld met een aannemer...hij heeft altijd goede kwaliteit afgeleverd dan kies je als persoon meestal daarvoor maar als gemeente zijnde kan dat niet.
- I. Nee maar ja persoonlijk wil je er ook een 2^e offerte bij natuurlijk.
- E. Ja.
- I. Ja. Kijk alleen zit daar een klein verschil tussen dan kan jij je persoonlijke oordeel, kan je natuurlijk mee laten wegen want je weet zeker dat die het goed uitvoert.
- E. Ja.
- I. Maar zit er een groot verschil tussen ja dan ga je toch naar die andere kijken. En als gemeente is dat lastiger. Je..je moet gewoon van tevoren heel goed bedenken wat moet iemand wel en wat moet iemand niet kunnen en als je dat heel goed omschrijft.
- E. Ja.
- I. en je zorgt voor ja middelen waarmee hij aan kan tonen dat hij dat kan dan moet je ook gewoon een ander accepteren.
- E. en...ja want ... in het verleden toen er nog minder aanbesteedt werd of er nog minder met de procedures in die zin gewerkt werd... is het waarschijnlijk wel voorgekomen dat men steeds van dezelfde leveranciers gebruik maakte.
- I. In het verleden wel ja.
- E. Maar.. ja nu kan dat dus niet meer...?
- I. Nee het zou niet moeten kunnen maar het komt nog wel voor. Ik heb hiervoor in het bedrijfsleven gezeten en ja daar werkt het gewoon heel anders daar word je gewoon op, op je inkoopresultaat wordt je afgerekend.
- E. Ja.

- I. Dus wat je te duur inkoopt kun je niet meer verkopen.
- E. Nee.
- I. Dus daar word je gedwongen om daar heel goed naar te kijken en dan is bij overheidsinkopen is dat wat minder dus daarom zou het in het verleden voor hebben kunnen komen dat mensen gewoon jaren lang bij dezelfde leverancier zaten omdat zij precies wisten wat ze kregen.
- E. Ja.
- I. Daar moet je voorzichtig mee omgaan want als je een leverancier hebt die helemaal ingesteld is op jouw logistieke en facturatie proces dat scheelt ook weer een hoop... centen want als je een nieuwe leverancier krijgt en je moet 3 maanden aan hem wennen en leveringen gaan verkeerd en de facturatie gaat verkeerd dan heb je er ook veel problemen mee en dat kost ook met geld dus.
- E. Ja. Ja. Maar in die zin...dan is het toch dus prettiger om met een bekende leverancier samen te werken.
- I. Ja, maar goed af en toe is het ook heel verhelderend om een paar jaar een andere leverancier te hebben.
- E. Ja.
- I. Alleen ja, in het bedrijfsleven kan je dan zeggen van joh we gaan onderhandelen en dan laat je een nieuwe leverancier voor een bepaald percentage meelopen dat je ook nog de zekerheid hebt van je oude leverancier en bij de overheid dan ga je gelijk radicaal over, dus daar moet je voorzichtig mee zijn.
- E. Ja, ja, en...ja. Ja. Okay...
- I. Kijk wij hebben hier...vroeger hadden we een eigen reproafdeling.
- E. Ja.
- I. Op een bepaald moment is dat verzelfstandigt want ja, kwalitatief voldeed het niet meer aan de eisen dus we hebben ze zelfstandig een meerjarig contract meegegeven voor 3 jaar wat uiteindelijk 11 jaar is geworden en toen hebben we het aanbesteedt
- E. Ja.
- I. en konden ze meedoen, maar we waren zo vertrouwd met die mensen het waren ook nog oud-collega's van ons ja dat liep als een tierelier. Nou aanbesteedt, er is een hele nieuwe leverancier uitgekomen, heeft een bepaalde gewenningsperiode opgeleverd van een maand of 3-4 maar toen liep het ook en toen waren de kosten wel met de helft vermindert.
- E. Ja, dus in die zindenkt u dat aanbesteden...uiteindelijk voor de.., voor aanbestedende diensten... betere kwaliteit, betere prijs op kan leveren? Of?
- I. Het kan betere prijzen opleveren, kwaliteit is niet altijd zo gezegd omdat...heel veel leveranciers tussen de regels door proberen te lezen en die proberen, zoeken de gaten in het net of de mazen in het net en proberen jou te leveren wat je niet wil maar doordat jij het niet goed gespecificeerd hebt dan kun je dat toch niet weigeren.
- E. Nee.
- I. Dus dan zit je met rommel die je eigenlijk niet wil.
- E. ...Ja. Dus nog even over dat..over die... over die eisen...in die zin is het dus zo u weet neem ik aan dat als u... als een aanbesteding uitgeschreven wordt... welke bedrijven eventueel daarvoor in aanmerking zouden kunnen komen.

- I. Ja. Maar bij een aanbesteding kom je altijd een verrassing tegen, je komt altijd een bedrijf tegen wat je niet kent.
- E. Okay.
- I. Of dingen waar je geen rekening mee hebt gehouden.
- E. En wat voor dingen bedoelt u dan?
- I. ... Ja... ja bijvoorbeeld nu ineens een leverancier uit een heel ander segment of ja.. ik kan ff geen voorbeeld bedenken, dingen waar je geen rekening mee houdt.
- E. Ja.
- I. Elke aanbesteding levert een verrassing op, iemand die het er niet mee eens is of...
- E. Maar in die zin, maar... omdat u zegmaar wel een bepaalde... er zou altijd inderdaad een verrassing zijn maar er is zegmaar een bepaalde groep...en als u dan zegmaar in die groep.. ik neem aan dat u als mens toch een bepaalde voorkeur heeft voor een leverancier.
- I. binnen je eigen organisatie?
- E. Ja.
- I. ... nou hier is men er redelijk aan gewend dat men om de zoveel jaar van leverancier kan wisselen.
- E. Okay.
- I. Dus dat gaat hier redelijk en ja dan zijn er nog wel contracten die wij niet helemaal op het oog hebben die op andere afdelingen geworden waar ze nog wel jarenlang met dezelfde leverancier werken.
- E. Dus in principe is dat niet helemaal zoals het hoort dan?
- I. Nee daar ligt nog wat onontgonnen terrein voor ons.
- E. Okay. Dus... wat u daarmee bedoelt is dat daar de procedure nog niet helemaal is doorgedrongen.
- I. Nee, daar hebben wij nog niet helemaal vat op.
- E. Okay...maar ik kan dan denk ik concluderen dat van hieruit... er is zo'n bepaalde procedure dat van tevoren kunnen er wel.... Voorkeuren zijn, maar die procedure drukt het gelijk de kop in?
- I. In principe wel. Want je mag een voorkeur hebben voor een bepaalde leverancier maar je moet dan wel functioneel kunnen omschrijven wat je wil. En dan gaan we dat openbaar aanbesteden en dan is het maar de vraag wie daaruit komt.
- E. Maar is het, komt het misschien ook weleens voor dat, dat functioneel omschrijven dan misschien wel specifiek op die ene leverancier is gericht?
- I. Nee
- E. Want je kunt dat....sommige dingen zijn heel goed te verklaren.
- I. Ja. We hebben een heel mooi voorbeeld...we hebben onlangs een aanbesteding gehad voor openbare verlichting en openbare verlichting is iets waar de ontwerpers heel veel invloed op hebben hè want die willen in een bepaalde straat willen ze dat armatuurje hebben.
- E. Ja.
- I. Wij hebben dat nu voor het eerst leveranciers neutraal aanbesteedt en de technische mensen hebben daar heel veel invulling aan gegeven dus die hebben omschreven wat voor ..technische zaken daarin moesten zitten...ze hebben ook een, een artist impression van dat armatuurje gemaakt.

- E. Ja.
- I. En ja eigenlijk stond daar een omschrijving in van een Philips armatuur.
- E. Ja.
- I. Maar doordat dat neutraal is opgesteld geeft dat toch de mogelijkheden voor anderen om daar in te schrijven en Philips is daar niet als eerste uitgekomen. Omdat hij op de meeste punten wel ...goed gescoord heeft maar alleen op het punt van prijs hebben ze het net verloren.
- E. Ja.
- I. Dus andere inschrijvers hadden ja..wat minder punten op de overige... criteria maar die waren op prijs weer een stuk lager. Dus dat is een mooi voorbeeld hè.
- E. Ja, ja.
- I. Want, dan omschrijf je iets en er komt toch wat anders uit.
- E. Ja, ja. Okay. Ja dat is wel een leuk voorbeeld. Okay, nou. Even kijken.
- I. Ze staan hier nog allemaal al die armaturen.
- E. Oh, echt.
- I. Ze hebben allemaal een monster in moeten leveren.
- E. Okay.
- I. En wij konden beoordelen of ze erop leken. Ja daar kregen ze dan punten voor hoe het er technisch uitzag kregen ze punten voor.
- E. Okay.
- I. En dan sommige leveranciers, ja, er stond omschreven wat voor lamp daarin moest en dat het dimbaar moest zijn en ja sommige leveranciers hadden dan de verkeerde binnenwerk erin gedaan ja die zijn... die vallen af.
- E. Ja dat is dan eigenlijk sneu. Ja en, en wie beoordeelt dan..?
- I. Een aantal technische mensen...kijk de ontwerper zit er natuurlijk bij om het esthetische gedeelte te beoordelen.
- E. Ja.
- I. Technische mensen zitten erbij om, om.. technische gedeelte te beoordelen. Nou wij doen het logistieke gedeelte.
- E. En....een architect is dat ook aanbesteedt de...ontwerpen.
- I. Nee wij hebben hiernaast een eigen ontwerpafdeling zitten.
- E. Aah, okay. Dus dat is ... hier de ontwerpafdeling die ontwerpt het en dan wordt de aanbesteding uitgeschreven in de zin van goh ga dit maar uitvoeren.
- I. Nee wij hebben, hiernaast zit de afdeling stedenbouw en volkshuisvesting. Daar zitten de ..alle ontwerpers van de Gemeente "....." dus sommige ontwerpers zullen ze ook zelf doen en sommige zullen ze ook inkopen of aanbesteden.
- E. Ja.
- I. Of gewoon iets kiezen van een leverancier wat ze mooi vinden en dan is het weer aan ons de taak om dat in te kopen.
- E. Okay. Dus zij kunnen bijvoorbeeld iets kiezen van een leverancier zo van nou dat vinden we mooi en dan moeten jullie een aanbesteding maken in de zin van het moet daarop gaan lijken.
- I. Ja, ja. En, en vaak doen we dan met bestratingsmaterialen nemen we een monster van wat zij mooi vinden en dat leggen we hier neer en dan kunnen leveranciers die kunnen dat komen bezichtigen.
- E. Ja.

- I. Die kunnen dan vervolgens hun monsters inleveren en dan wordt er door de ontwerper bekeken of dat voldoende vergelijkbaar is.
- E. Okay. Ja klinkt interessant. Ja volgens mij ben ik er wel redelijk doorheen zo. Ja. Heeft u zelf nog iets toe te voegen aan het...
- I. Ja ik vind het te juridisch worden het hele, hele aanbestedingsproces.
- E. Ja.
- I. En het idee dat ik heb dat er al onder inkopers heel veel copycats zitten dus dat er die uit de bestekbibliotheek iets halen wat een andere gemeente al gedaan heeft en dat dan kopieert en hun eigen naam erboven zetten en klaar. En niet goed nadenken over wat ze willen. En het economische en logistieke gedeelte wordt teveel uit het oog verloren en ik probeer nu naar manieren te zoeken om binnen de procedures toch contact met de markt te hebben, inbreng van leveranciers dat je tot een beter inkoopproces kunt komen.
- E. Ja. Dus in samenwerking met ...
- I. De leveranciers hebben ook toegevoegde waarde.
- E. Ja.
- I. Dus ik doe vaak vooraf een request for information sturen dan stel ik binnen onze eigen dienst stel ik specificaties op.
- E. Ja.
- I. Dat stuur ik dan naar alle leveranciers toe die ik ken van joh mensen dit is wat wij voornemens zijn en geeft jullie commentaar er maar eens op. Nou dat commentaar dat verwerken wij ja we filteren natuurlijk wel in welke mate het voor ons bruikbaar is. Nou en dan bepalen we onze specificaties definitief en dan gaan we het aanbesteden.
- E. Ja.
- I. En dan zie je ook dat je veel minder vragen krijgt met de inlichtingenronde.
- E. Ja.
- I. En, en wat je ook vaak ziet is dat inschrijvers gewoon heel slecht lezen. Dan denken ze ja dat doe ik toch al jaren dus dat zal wel goed zijn en dan hebben ze gewoon de helft niet gelezen.
- E. Okay, maar is het dan omdat zij slecht gelezen hebben of kan het zijn dat het in het bestek moeilijk omschreven staat.
- I. Soms is het omdat zij gewoon slecht gelezen hebben en soms is het gewoon dat bestekken hele telefoonboeken worden waar niet meer doorheen te worstelen valt...
- E. En hoe komt dat?
- I.Ja, ik vind het ook een stukje achterhaald theoretisch denken, hè, dat gemeentes en ook ministeries denken dat ze steeds meer moeten samenwerken... alles op een hoop moeten gooien zodat je zo'n vraag krijgt dat je dan ook een veel grotere leverancier bij nodig hebt.
- E. Ja.
- I. en dan wordt alles dichtgetimmerd met juridische voorwaarden en dan krijg je iets onleesbaars, en je krijgt ook iets onwerkbaars.
- E. Ja.
- I. Want ...wat je ziet bij aanbestedingen bij grote gemeentes en ministeries wat naarmate het steeds groter wordt, wordt het ook steeds MKB onvriendelijker.

- E. Ja.
- I. Kleinere bedrijven hebben geen kans meer om in te schrijven. Stellen er vragen over en dan wordt er heel simpel gezegd dan gaan jullie maar samenwerken. Waardoor ja, kleine flexibele leveranciers verdwijnen en je alleen nog maar enkele grote dozenschuivers overhoudt.
- E. Ja.
- I. Dus eigenlijk zijn gewoon ja, een aantal inkopers is gewoon bezig om hun eigen inkoopmarkt te verzieken.
- E. Ja.
- I. Dus dat vind ik jammer.
- E. Ja ik kan me dat ergens wel voorstellen. Wat verwacht u van de nieuwe, de nieuwe aanbestedingswet?
- I. Ja ik heb hem nog niet gezien dus ...ja ik de vorige had ik wel al een bepaald idee van maar ja het lijkt wel of er steeds meer regeltjes komen. Kijk Europees recht is, is dan handel je eigenlijk in de geest van het recht en in Nederland hebben we weer de neiging om alles dicht te timmeren met jurisprudentie. Dus ik verwacht er nog verdere juridisering daarvan.
- E. Met andere woorden nog meer regels.
- I. Nog meer regeltjes en, en nog minder economische en logistieke invalshoeken.
- E. Ja. Ik... volgens mij ben ik er wel een beetje doorheen. Ik heb alles wel gevraagd.

Appendix 4: interview 2

Interview 2

Respondent: 2
Date: January 5, 2010

Stelling 1:

Bij aanbesteding is de voorgenomen gunning gegaan naar A.

A heeft een certificaat niet en de opdracht wordt uiteindelijk gegund aan B.

Zou u dit ook doen?

Zou u dit ook doen als A 150.000 euro goedkoper is?

Ja, als je een spelregel bedenkt moet je je er ook aan houden.

A heeft het certificaat niet en voldoet daarom dus niet aan de selectie criteria. Als A het certificaat wel heeft maar vergeten is bij te sluiten, dan wel overwogen om op te laten sturen zodat er wel een geldige inschrijving is.

In de praktijk komt het weinig voor dat buitenlandse bedrijven inschrijven op een aanbesteding.

Stelling 2:

Gemeente X plaatst een aanbesteding waarbij de specificaties zo omschreven zijn dat alleen B aan de specificaties kan voldoen.

Hebt u dit wel eens meegemaakt? Ja

Zou u dit in bepaalde gevallen ook doen? Ja

Je kunt sturen door specificaties te omschrijven, maar je moet het niet omschrijven zodat alleen de leverancier van je voorkeur aan de eisen kan voldoen. Je kunt niet actief beïnvloeden aan welke leverancier uiteindelijk gegund wordt, maar je kunt wel een klein beetje sturen en het inschrijven makkelijker maken voor de gewenste leverancier. Je moet wel opletten dat het inschrijven voor andere partijen niet veel moeilijker wordt want dan valt het op. De doelstelling van de selectiecriteria zijn niet om bij de voorkeurleverancier uit te komen.

Stelling 3

Bij een aanbesteding is een ISO-9001 certificaat gevraagd. A heeft dat nog niet maar ontvangt het binnen drie weken. A heeft wel de laagste offerte

Zou u A mee laten doen?

een beetje dezelfde vraag als de eerste. Als je in je bestek zet dat het certificaat vereist is mag A niet meedoen. Zet je erin dat men bezig moet zijn met het verkrijgen ervan, dan mag A wel meedoen. In de praktijk is dit wel risicovol omdat je altijd het risico loopt dat een bedrijf het certificaat toch niet krijgt, al komt dit niet heel vaak voor.

Stelling 4:

Een inschrijver wordt afgewezen bij een aanbesteding. In de afwijzingsbrief staat alleen dat hij lager gescoord heeft op de punten prijs, kwaliteit en milieu. Hij wil een gesprek met de Aanbestedende dienst maar dit wordt afgewezen.

Heeft hij recht op meer informatie?

Wat zou u doen als u de Aanbestedende dienst was?

Het is wel zo fatsoenlijk om deze inschrijver informatie te geven. Of hij er recht op heeft zou je aan een jurist moeten vragen. Ik zou de inschrijver wel informatie geven. Maar alleen schriftelijk vragen in laten dienen en schriftelijk antwoord geven. Doe je dit door een persoonlijk dan loop je de kans dat je toch dingen zo zegt dat ze niet helemaal kloppen. Als iemand bepaalde vragen stelt en op je gevoel inspeelt kun je bepaalde dingen verkeerd formuleren waardoor je grond geeft voor evt. problemen.

Stelling 5

Een opdracht voor ICT benadert de Europese drempel (€206.000). Als u de hardware en software opknipt hoeft u niet Europees aan te besteden.

Kent u hier voorbeelden van? Nee

Zou u hier zelf aan meewerken? Ja

Als het doel is om niet aan te besteden ook. Alles wat ingekocht wordt gaat bij ons over de drempel. Bij project gebonden aanbesteden kan je eronder blijven. Ik zou niet bewust opknippen maar alleen om de producten daar te halen waar ze het beste gehaald kunnen worden, bij specifieke leveranciers. Dus als er goede argumenten zijn om opdrachten op te knippen bijvoorbeeld als meerdere leveranciers alleen maar hardware leveren of alleen maar software dan kun je opknippen.

Stelling 6

Bij een aanbesteding was de termijn bepaald op 12 mei 2008 te 15:00 uur. A, B, C, D, en E willen meedoen. A, B en C hebben op tijd ingeschreven. D heeft de enveloppe na 15:00 uur afgegeven en E heeft de enveloppe na 15:00 uur en bij het kantoor welke de aanbesteding begeleidde in de brievenbus gedaan. Dit is bevestigd aan A, B, en C per email. Op 15 mei besluit de Aanbestedende dienst de aanbesteding opnieuw te beginnen vanwege onvolkomenheden. A, B en C protesteren.

Hebben zij gelijk?

Ja, te laat inleveren is geen onvolkomenheid, dus niet opnieuw beginnen met aanbesteden.

Stelling 7:

Bij een aanbesteding voor een tunnel geeft een bedrijf een referentie van een viaduct, onder het motto het is allebei een weg ergens onderdoor.

Is dit een geldige referentie? Nee

Hoe beoordeelt u referenties?

Referenties zijn lastig hard te krijgen. Je moet kijken naar hoe gevraagd wordt naar referenties. Ze moeten het idee geven dat de opgegeven referenties werkelijk weergeven of een bedrijf het werk kan uitvoeren. Dat is lastig te beoordelen. Als een inschrijver een referentie opgeeft van een partij goederen die buiten te bezichtigen is kan men ernaar kijken. Ook een optie is om te bellen naar een klant die eerder een levering heeft gehad van de inschrijver. Dit hebben wij nog nooit gedaan. Een referentie blijft een project uit het verleden en dit geeft dus geen garantie voor de toekomst. Soms heb je het idee dat met die partij het wel goed komt omdat je referentiewerk hiervan kent, maar blijkt de uitvoering slecht. En soms denk je als dat maar goed komt met deze partij omdat je geen referentiewerk kent, of dit niet geweldig was, maar dan wordt het allemaal perfect afgehandeld.

Stelling 8:

Een wethouder van een kleine gemeente zit in het bestuur van de plaatselijke voetbalclub. De plaatselijke aannemer is de belangrijkste sponsor.

Vindt u dat de wethouder af en toe een opdracht aan die aannemer moet gunnen?

Denkt u dat dit veel gebeurt?

Ja, maar niet moet gunnen maar mag gunnen. Als het een paar kamers in een gemeentehuis betreft en onder de grens blijft bijvoorbeeld. Maar dat is ook afhankelijk van het inkoopbeleid van die gemeente.

Stelling 9

Een bedrijf 'vergeet' de handtekening op het inschrijfbiljet (waar de prijs op staat).

Geeft u ze de kans deze fout te herstellen?

Ja, zolang er inhoudelijk niks verandert. Een handtekening op een pinpas heeft ook geen waarde maar je kunt er wel mee pinnen. Op het inschrijfbiljet moet een handtekening komen, maar je kunt de gelegenheid bieden om dit alsnog te doen. Je moet van tevoren vastleggen wat je doet, wat je wel en niet laat repareren. Als een onderdeel van een in te vullen vraag ontbreekt laat je dit niet repareren want dit is een wijziging.

Stelling 10

U ontvangt twee offertes voor een bouwproject. Eén is op een bierviltje geschreven en één is een net ingebonden boekje. De prijs van het bierviltje is € 500.000 en het gebonden boek is € 750.000.

Aan welke partij gunt u de opdracht?

Hangt af van de gunningscriteria. Het bierviltje maakt niet uit tenzij de eis is dat men de offerte op a4 indient. Uiterlijk vertoon moet niet uitmaken zolang aan alle eisen voldaan wordt. Verschil in netheid komt veel voor. Uiteindelijk bepaal je als aanbestedende dienst je eigen spelregels.

Stelling 11

Bij de beoordeling van een maquette voor een nieuw gemeentehuis vormen 3 personen de jury. De vrouw van de wethouder, de wethouder zelf en het hoofd van de afdeling inkoop. Mag dit?

Ja, maar of het verstandig is? Het blijft een beoordeling naar mening. Als iets niet vastligt kun je het gewoon doen. Als aanbestedende dienst bepaal jij de regels. Ik vind dat het selecteren van architecten voor een opdracht uitgezonderd moet worden van de aanbestedingsregels omdat het kiezen daarvan subjectief is. Het bepalen van een samenstelling voor een toetsingscommissie geldt bij ons voor het toetsen van een plan van aanpak. Bij het samenstellen hiervan worden personen gekozen die meer ervaring hebben met soortgelijke opdrachten en daardoor het meest geschikt zijn.

Ter aanvulling:

Ik vind het belangrijk dat men meer rekening houdt met inschrijvers door te letten op vakantieperiodes. Deze zorgen er vaak voor dat er te korte termijnen zijn om in te schrijven.

Appendix 5: interview 3

Interview 3

Respondent: 3
Date: January 5, 2010

Stelling 1:

Bij aanbesteding is de voorgenomen gunning gegaan naar A.
A heeft een certificaat niet en de opdracht wordt uiteindelijk gegund aan B.
Zou u dit ook doen? Ja! Zou u dit ook doen als A 150.000 euro goedkoper is?

Dat is afhankelijk van het type certificaat. Bijvoorbeeld bij sprinkler installaties kan men vragen naar een VCA++ certificaat. Maar dit certificaat kan ook op een andere manier opgelost worden. Wij werken altijd met prekwalificaties. Dit zorgt ervoor dat wij alleen offertes krijgen van goede partijen. Ook worden bedrijven hierdoor minder op kosten gejaagd omdat alleen de meest geschikte partijen een offerte gaan opmaken. In de prekwalificatie vragen wij naar onder andere een bankverklaring, bijvoorbeeld een VCA++ certificaat etc. Partijen die door de prekwalificatie komen krijgen een aanvraag om een offerte op te maken.

Stelling 2:

Gemeente X plaatst een aanbesteding waarbij de specificaties zo omschreven zijn dat alleen B aan deze specificaties kan voldoen.

Hebt u dit wel eens meegemaakt? Ja

Zou u dit in bepaalde gevallen ook doen?

Als er een duidelijke motivatie is en er dus goede redenen zijn om dit te doen. Een voorbeeld is als een apparaat aangeschaft moet worden waar ook mensen voor opgeleid moeten worden om deze te gebruiken. Deze moeten dan ook aan bepaalde veiligheidseisen voldoen. Dan heb je in sommige gevallen ook dat de overheid een product eist met een bepaalde veiligheidsgarantie. Heeft een product dit niet dan kan het zijn dat het product niet geaccepteerd wordt door de overheid. Bij ons is het doel niet toe te schrijven aan een leverancier tenzij er een goede reden is. Wij proberen altijd standaard aan te besteden ook als het gaat om een aanbesteding onder de drempel. Het kan namelijk altijd zijn dat je er uiteindelijk toch overheen gaat. Dit is inkooptechnisch gezien niet meer werk voor ons. Alles wat niet duidelijk omschreven is in de aanbesteding kost uiteindelijk meer werk, ook als het gaat om een aanbesteding onder de drempel..

Stelling 3

Bij een aanbesteding is een ISO-9001 certificaat gevraagd. A heeft dat nog niet maar ontvangt het binnen drie weken. A heeft wel de laagste offerte

Zou u A mee laten doen?

Bij ons zou A in eerste instantie niet door de prekwalificatie komen. Bij een Europese aanbesteding zou A er niet doorheen komen. Bij een onderhandse aanbesteding wel.

Stelling 4:

Een inschrijver wordt afgewezen bij een aanbesteding. In de afwijzingsbrief staat alleen dat hij lager gescoord heeft op de punten prijs, kwaliteit en milieu. Hij wil een gesprek met de aanbestedende dienst maar dit wordt afgewezen.

Heeft hij recht op meer informatie? Ja

Wat zou u doen als u de aanbestedende dienst was?

Ik zou de inschrijver te woord staan en een toelichting geven. Persoonlijk of op schrift.

Hoe handelen jullie bij gemiddelde omzeteisen als bijvoorbeeld een nieuw bedrijf wat nog maar 2 jaar op de markt is het gemiddelde niet haalt maar wel een goede jaaromzet heeft?

Wij werken met een gewogen gemiddelde. Het laatste jaar weegt het meest. Als men niet aan deze eis kan voldoen gaat de inschrijver helaas niet door.

Hoe groot is de kans dat bij jullie inschrijvers tussen de regels door gaan. Met andere woorden dat zij een product kunnen leveren dat eigenlijk niet het geschikte product is maar doordat ze wel aan de regels voldoen toch een kans maken:

Deze kans is bij ons niet groot. Het is een kwestie van de juiste vragen stellen in het bestek. Verder werken wij met beoordeling d.m.v. gewogen gemiddelden. Transparantie staat bij ons daarin ook voorop.

Bijvoorbeeld bij de aanvraag voor een architect. Als een deel van het gebouw ontwerp is van een architect, moet de rest van het gebouw/aanbouw in de stijl van dit ontwerp. Wij hebben een architectonisch supervisor die kijkt welke architecten in het plaatje passen. Daarbij geldt het europees aanbestedingsrecht niet voor commerciële gebouwen. Dus hoeft het in ons geval niet altijd aanbesteedt te worden.

Stelling 5

Een opdracht voor ICT benadert de Europese drempel (€206.000). Als u de hardware en software opknipt hoeft u niet Europees aan te besteden.

Kent u hier voorbeelden van? Zou u hier zelf aan meewerken? Ja en ja.

Wij knippen niet op om onder de grens uit te komen. Bij ons komen grote aanschaffen in het inkoopplan waarin alles vermeld wordt. Dit gaat dan naar het tenderboard. De manier van inkopen moet dus verantwoordt worden en officieel geaccordeerd worden. Opknippen gebeurt alleen als bijvoorbeeld bij een groot project de zaken die moeten gebeuren zo verschillen dat dit niet door één bedrijf gedaan kan worden.

Stelling 6

Bij een aanbesteding was de termijn bepaald op 12 mei 2008 te 15:00 uur. A, B, C, D, en E willen meedoen. A, B en C hebben op tijd ingeschreven. D heeft de enveloppe na 15:00 uur afgegeven en E heeft de enveloppe na 15:00 uur en bij het kantoor welke de aanbesteding begeleidde in de brievenbus gedaan. Dit is bevestigd aan A, B, en C per email. Op 15 mei besluit de Aanbestedende dienst de aanbesteding opnieuw te beginnen vanwege onvolkomenheden. A, B en C protesteren.

Hebben zij gelijk? Ja

Termijn is termijn.

De kosten en moeite van het maken van een offerte voor onze aanbestedingen liggen ongeveer rond de 40.000/50.000 euro. Wij laten maximaal 5 partijen een offerte berekenen. Als een partij belt en in de file staat dan check ik op internet of dit klopt en accepteer ik het als deze 10 minuten later inlevert. Ik ga de enveloppen vaak toch pas een half uur na de deadline bij de receptie ophalen. Als een inschrijver te laat is open ik dan geen enveloppen tot ik ze allemaal binnen heb. Gezien de tijd en het bedrag dat inschrijvers hierin investeren vind ik dat je dit moet respecteren. Als 1 van de inschrijvers later is met het inleveren van de offerte is dat ook slecht voor de concurrentie gezien wij hiervoor maximaal 5 inschrijvers selecteren. Bij de prequalificaties geldt: als een inschrijver te laat is met inleveren dan wordt deze niet meegenomen en gaat deze direct de prullenbak in.

Stelling 7:

Bij een aanbesteding voor een tunnel geeft een bedrijf een referentie van een viaduct, onder het motto het is allebei een weg ergens onderdoor.

Is dit een geldige referentie?

Hoe beoordeelt u referenties?

Nee. Een tunnel is niet hetzelfde als een viaduct.

Wij beoordelen referenties door van te voren aan te geven welke punten welke waardering krijgen.

Stelling 8:

Een wethouder van een kleine gemeente zit in het bestuur van de plaatselijke voetbalclub. De plaatselijke aannemer is de belangrijkste sponsor.

Vindt u dat de wethouder af en toe een opdracht aan die aannemer moet gunnen?

Denkt u dat dit veel gebeurt?

Nee. Het kan wel, maar concurrentie mag niet uitgesloten worden.

Ik denk wel dat het voorkomt bij kleinere gemeenten.

Stelling 9

Een bedrijf 'vergeet' de handtekening op het inschrijfbiljet (waar de prijs op staat).

Geeft u ze de kans deze fout te herstellen?

In wezen is het een niet geldige aanbieding. Maar zolang er niks verandert aan de plannen of de prijs is het okay.

Als een bedrijf belt met de vraag of ze het certificaat wel in de envelop hebben gedaan omdat ze er daar een op het bureau zien liggen en nu twijfelen of er wel een in de envelop zat en ik zie dat deze er niet inzit, dan laat ik deze nog nasturen. Op het certificaat staat namelijk wanneer deze uitgegeven is. Maar, zolang dit anderen niet beïnvloedt.

Stelling 10

U ontvangt twee offertes voor een bouwproject. Eén is op een bierviltje geschreven en één is een net ingebonden boekje. De prijs van het bierviltje is € 500.000 en het gebonden boek is € 750.000.

Aan welke partij gunt u de opdracht?

Een bierviltje kan ik niks mee. Wij vragen bij de prekwalificaties al naar certificaten, inkoopplan e.d.

Stelling 11

Bij de beoordeling van een maquette voor een nieuw gemeentehuis vormen 3 personen de jury. De vrouw van de wethouder, de wethouder zelf en het hoofd van de afdeling inkoop. Mag dit?

Niet acceptabel. Dit moet door een onafhankelijke beoordelingscommissie beoordeeld worden. De wethouder en de vrouw van de wethouder zijn niet onafhankelijk. Verder moet het een objectief team zijn dat minimaal uit 6 mensen bestaat.

Appendix 6: interview 4

Interview 4

Respondent: 4
Date: January 6, 2010

Stelling 1:

Bij aanbesteding is de voorgenomen gunning gegaan naar A.

A heeft een certificaat niet en de opdracht wordt uiteindelijk gegund aan B.

Zou u dit ook doen?

Zou u dit ook doen als A 150.000 euro goedkoper is?

Ja, als in het bestek staat dat het certificaat vereist is dan kan niet gegund worden aan A i.v.m. mogelijke rechtszaken. Het certificaat is belangrijk maar de contractwaarde is uiteindelijk wel belangrijker. Het certificaat is puur juridisch.

Stelling 2:

Gemeente X plaatst een aanbesteding waarbij de specificaties zo omschreven zijn dat alleen B aan deze specificaties kan voldoen.

Hebt u dit wel eens meegemaakt? Nee

Zou u dit in bepaalde gevallen ook doen?

Ja, maar wel zolang iedereen kan inschrijven. De relatie met een bedrijf speelt mee, het kost veel tijd en geld om een nieuw bedrijf in te werken. Bij een gelijke uitkomst qua waardering van inschrijvers geeft ervaring de doorslag. Duurzaamheid is ook van belang.

Stelling 3

Bij een aanbesteding is een ISO-9001 certificaat gevraagd. A heeft dat nog niet maar ontvangt het binnen drie weken. A heeft wel de laagste offerte

Zou u A mee laten doen?

Ja. Ook afhankelijk van tijdsdruk. Bij ons wordt een aanbesteding een jaar van tevoren gestart. Als geen tijdsdruk is zou A meedoen. Ook hierbij speelt de contractwaarde volgens mij een rol.

Stelling 4:

Een inschrijver wordt afgewezen bij een aanbesteding. In de afwijzingsbrief staat alleen dat hij lager gescoord heeft op de punten prijs, kwaliteit en milieu. Hij wil een gesprek met de aanbestedende dienst maar dit wordt afgewezen.

Heeft hij recht op meer informatie?

Wat zou u doen als u de aanbestedende dienst was?

Ja, het is belangrijk om openheid van zaken te geven. Het zijn ook weer leerpunten voor andere bedrijven. Ik zou een brief met de redenen van afwijzing versturen.

Stelling 5

Een opdracht voor ICT benadert de Europese drempel (€206.000). Als u de hardware en software opknipt hoeft u niet Europees aan te besteden.

Kent u hier voorbeelden van? Ja

Zou u hier zelf aan meewerken?

Het komt niet voor dat dit erdoor komt. Alles moet verantwoordt worden. Er zijn weleens voorstellen gedaan, maar deze zijn nooit zover gekomen dat deze doorgevoerd werden in de aanbesteding.

Stelling 6

Bij een aanbesteding was de termijn bepaald op 12 mei 2008 te 15:00 uur. A, B, C, D, en E willen meedoen. A, B en C hebben op tijd ingeschreven. D heeft de enveloppe na 15:00 uur afgegeven en E heeft de enveloppe na 15:00 uur en bij het kantoor welke de aanbesteding begeleidde in de brievenbus gedaan. Dit is bevestigd aan A, B, en C per email. Op 15 mei besluit de Aanbestedende dienst de aanbesteding opnieuw te beginnen vanwege onvolkomenheden. A, B en C protesteren.

Hebben zij gelijk?

Ik weet nog niet hoe het bij ons werkt met deadlines maar zelf zou ik eerder in dagen werken dan in uren. Bijvoorbeeld aan laten leveren op 12 mei i.p.v. een bepaald tijdstip op een dag.

Stelling 7:

Bij een aanbesteding voor een tunnel geeft een bedrijf een referentie van een viaduct, onder het motto het is allebei een weg ergens onderdoor.

Is dit een geldige referentie?

Hoe beoordeelt u referenties?

Nee. Ik weet nog niet hoe dat hier gaat. Maar referenties moeten wel aan meerdere punten voldoen.

Stelling 8:

Een wethouder van een kleine gemeente zit in het bestuur van de plaatselijke voetbalclub. De plaatselijke aannemer is de belangrijkste sponsor.

Vindt u dat de wethouder af en toe een opdracht aan die aannemer moet gunnen?

Denkt u dat dit veel gebeurt?

Ik denk het wel. Bij het Rijk gebeurt het niet. Maar ik denk dat het bij andere aanbestedende diensten weleens gebeurt.

Stelling 9

Een bedrijf 'vergeet' de handtekening op het inschrijfbiljet (waar de prijs op staat).

Geeft u ze de kans deze fout te herstellen?

Nee, ik vind dit een grote fout. Hierdoor kan men gaan twijfelen aan de kwaliteit van het bedrijf.

Stelling 10

U ontvangt twee offertes voor een bouwproject. Eén is op een bierviltje geschreven en één is een net ingebonden boekje. De prijs van het bierviltje is € 500.000 en het gebonden boek is € 750.000.

Aan welke partij gunt u de opdracht?

Het gebonden boek. De tijd die er ingestoken is zegt iets over het bedrijf, hoe het naar buiten treedt en de kwaliteit. Bij het bierviltje van €500.000 is de kans groot dat er nog €250.000 aan extra kosten bijkomen.

Stelling 11

Bij de beoordeling van een maquette voor een nieuw gemeentehuis vormen 3 personen de jury. De vrouw van de wethouder, de wethouder zelf en het hoofd van de afdeling inkoop. Mag dit?

Nee, ik zou 3 onafhankelijkheden benoemen. Er is een grote kans dat vrouw en man elkaar gaan beïnvloeden. Ik zou ook gaan voor een jury met een oneven aantal.

Appendix 7: interview 5

Interview 5**Respondent: 5****Date: January 6, 2010**

E. ...Ik heb een aantal stellingen gemaakt en daar wil ik gewoon graag een reactie op.

I. Ja

Stelling 1:

E. Bij aanbesteding is de voorgenomen gunning gegaan naar A. A heeft een certificaat niet en de opdracht wordt uiteindelijk gegund aan B. Zou u dit ook doen?

I. Hangt er vanaf of dit certificaat een eis was.

E. Er vanuit gaande dat dit een eis was.

I. Je zegt je hebt partij A en je hebt partij B, je gunt aan partij...

E. B

I. B.

E. Omdat A het certificaat niet heeft.

I. Niet heeft. Als het een selectiecriteria was dan was dat een terechte uitspraak. Ja.

E. En zou u dit ook doen als A 150.000 euro goedkoper is?

I. Ja, want op een moment dat jij als aanbestedende dienst dat...als knock-out criterium hebt geformuleerd dan moet je je daaraan houden

E. Ja.

I. En dan kun je je alleen maar achteraf voor je hoofd slaan van dat had ik anders moeten opschrijven. Maar ja dan, als je het eenmaal zo hebt opgeschreven moet je je er ook aan houden.

E. Ja, en is het weleens voorgekomen dat het per ongeluk verkeerd is gelopen?

I. Nee niet dat ik mij kan herinneren bij de aanbestedingen die ik heb ... gezien hier intern en waarbij ik betrokken ben dat er een ... iets heel anders uitkwam dan dat we bedoeld hadden, of of het per ongeluk aan de verkeerde partij ..door ...een fout .. iets verkeerd hadden gedaan.

E. Ja, okay....en....even kijken hoor. Nog even ter verduidelijking wat is precies .. uw raakvlak met aanbesteden

I. Ik ben hier beleidsmedewerker en ik volg eigenlijk alle aanbestedingen vanuit een rol.... Een soort controlerende rol van ... ROC Mondriaan moet Europees aanbesteden. Welke contracten komen daarin voor in aanmerking, welke komen boven de drempel. Ik heb ook ieder jaar .. het verantwoordingsgesprek met onze accountant die op zijn beurt weer moet controleren of Mondriaan zich aan die regels houdt. En ik zit vanuit zegmaar eenbeetje procedurele kant.. ben ik bij de meeste aanbestedingen betrokken. Dus houden we ons netjes aan de regels, zitten er reële selectie en gunningscriteria... in. ... Houden de mensen zich netjes aan de spelregels. Hè dus minder vanuit echt inhoudelijke betrokkenheid als wel van ... ervoor zorgen dat alles gewoon netjes wordt gedaan zoals het gedaan moet worden.

E. Dus een andere afdeling is zegmaar van inkoop. Die kopen dingen in en die.. plaatsen de aanbesteding, of tenminste plaatsen de aanbesteding, die.. .. maken het bestek?

I. Ja

- E. En u controleert dat?
- I. Ja en dan zit ik in die projectgroep of bij die projectgroep en dan lees ik mee en ik ik....heb nu inmiddels zoveel aanbestedingen gedaan dat ik dan ook weleens zeg van joh kun je dat niet beter sus doen maar.
- E. Ja.
- I. Voornamelijk van ... past dit, kan dit, past dit binnen ons beleid en houden we ons netjes aan de regels. Ja
- E. Okay....ja en dan de volgende stelling

Stelling 2:

- Gemeente X plaatst een aanbesteding waarbij de specificaties zo omschreven zijn dat alleen B aan deze specificaties kan voldoen. Heeft u dit wel eens meegemaakt?
- I. Hier intern heb ik dat niet zo sterk meegemaakt. Ik heb weleens meegemaakt dat men het bestek een beetje probeerde te schrijven in de richting van een bepaalde aanbieder. Nou en dan is het mijn rol om te zeggen van nee, ook al hebben we hele goede ervaringen met deze aanbieder, Europees aanbesteden betekent nou eenmaal dat je iedereen gelijke kansen biedt. En dat kan ook betekenen dat je van een aanbieder afscheid moet nemen
- E. Ja.
- I. En dat leidt weleens tot een beetje weerstand.
- E. Ja. ... en ... want u kunt een bestek inderdaad in een richting schrijven van één aanbieder maar dat betekent niet dat andere aanbieders daar niet aan kunnen voldoen. Dus je kunt nog steeds proberen om het bestek te schrijven in de richting van die aanbieder.
- I. Dat kan. Alleen dat is niet ons beleid. ...Wij zeggen als aanbestedende dienst onderschrijven wij echt ook de principes die aan Europees aanbesteden ten grondslag liggen.
- E. Ja
- I. En we worden natuurlijk gek met zijn allen van de bureaucratie eromheen... die mag wat ons betreft veel en veel minder. Maar het uitgangspunt van .. objectief, transparant, proportioneel en en en en.... gelijke kansen dat vinden wij gewoon hele reële uitgangspunten.
- E. Ja.
- I. En dan moet je dus voorkomen dat je....doordat je al jaren met een bepaalde leverancier zaken doet, je een bestek gaat schrijven naar die aanbieder toe. Dat is niet eerlijk.
- E. Ja, en stel een architect die..., je wilt een een... er is een nieuw gebouw nodig, er wordt een een een architect ingehuurd of er is misschien wel weer een afdeling die dat bij wijze van spreken zelf doet, en ... die zegt ik wil dat sus en sus en zo en ik wil dat materiaal, en dat materiaal is alleen maar beschikbaar bij één aanbieder. Hoe wordt dat opgelost?
- I. Nou ben ik niet rechtstreeks bij bouwprojecten betrokken.. dat is eigenlijk de enige... type aanbesteding wat in een heel apart projectbureau zit hè want we zitten nu in allerlei bouwprojecten dit gebouw staat er ook nog maar net 2 jaar. Voor zover ik het van die afstand af kan zien wordt... een architect ook Europees aanbesteedt. Maar daar zit in die zin een subjectief element in dat ze uiteraard

met een maquette... of met plannen komen de beoordeeld moeten worden, en dan gaat het ook over kleuren en uitstraling en ja dan, dan, dan is het hoe dan ook onvermijdelijk dat je dat niet volledig kan objectiveren. Op een moment dat die architect is gekozen dan .. krijg je de fase van een definitief ontwerp van een gebouw en daar wordt weer een aparte aanbesteding voor gezet....waardoor de aannemer gekozen gaat worden. En ik kan me inderdaad voorstellen dat zich dan een situatie aandient van in dit ontwerp, past dat materiaal en ja dat is uniek materiaal dat kunnen we alleen bij leverancier A of bij leverancier B krijgen. En op het moment dat er geen gelijkwaardig vervangend materiaal is. Nou dan, dan is dat ook gewoon verdedigbaar.

E. Ja.

I. Maar als je zegt ik wil alleen maar ...Forbo vloerbedekking dan zeg ik nee er zijn ook andere vloerbedekkingen van andere merken die dezelfde kwaliteit, dezelfde kleur, dezelfde garantie enzovoorts en dan ga je er niet aan beginnen.

E. Ja. Okay. Dan

Stelling 3:

Bij een aanbesteding is een ISO-9001 certificaat gevraagd. A heeft dat nog niet maar ontvangt het binnen drie weken. A heeft wel de laagste offerte. Zou u A mee laten doen?

I.Dan zou ik A mee laten doen omdat ik in de aanbestedingseisen dan ... zou zeggen beschikt over ISO-9001 of gelijkwaardig of heeft dat certificaat aantoonbaar binnen zoveel tijd. Dus op het moment dat de uitvoering van de opdracht start. Zo zou ik het namelijk formuleren, op het moment dat de opdracht start heeft u dat certificaat of gelijkwaardig dus dan zou ik dat zeker accepteren ja. Dus met andere woorden je moet in de voorfase de formulering zo kiezen dat je je niet in zo'n positie gemanoeuvreerd raakt dat je dan een partij die je eigenlijk wil moet afwijzen.

E. Ja.

I. Daar zijn we inderdaad weleens door schade en schande uit..achtergekomen van oh ja dat hebben we niet handig gedaan. Ja

E. Dat...het..komt het weleens voor dat er .. inschrijvers zijn die zich een beetje tussen de regels door wringen en ... wel bepaalde producten kunnen leveren maar eigenlijk niet hetgeen

I. Ja maar op het moment dat ze dan echt ja hebben gezegd wat in de praktijk nee blijkt te zijn dan, dan... wanneer dat bij verificatie van een offerte blijkt dan leggen we ook de aanbieding terzijde van ze moeten natuurlijk wel naar eigen weten en waarheid de boel invullen.

E. Ja. Dat begrijp ik maar het is soms dat ... dat ze het wel kunnen leveren maar de kwaliteit dan uiteindelijk niet zo is omdat ze of ...eigenlijk gespecificeerd zijn in andere producten... of en dat ze dan toch op een bepaalde manier geld willen verdienen en dan ... inschrijven op een aanbesteding waarbij eigenlijk de producten niet helemaal overeenkomen maar...ja.

I. Ja als het goed is mag dat niet voorkomen en hebben we het bestek zo in elkaar dat ze eruit vallen.

E. Okay.

- I. Ja. En we zijn het weleens tegengekomen hoor dat dat bijvoorbeeld bij een aanbesteding van hardware ... hadden we een hele lijst met specificaties en één kleine specificatie was .. audio ingang aan de voorzijde. Want het is onhandig in het onderwijs als je in een of ander talentcentrum zit en iedereen moet aan de achterkant van de pc
- E. Ja.
- I. Dat plugje van die koptelefoon erin doen. En er was dus 1 slimbo die had aangevinkt ja maar die had aan de voorzijde weggelakt. Ja daar lees je overheen met z'n allen. Dus die zat er wel, maar die zat gewoon aan de achterkant.
- E. Maar dat is, dat is dan toch niet correct. Je mag toch geen wijzigingen
- I. Nee dat klopt.
- E. Aanbrengen in documenten.
- I. Maar ja, ...dat ... nee dat is helemaal waar dat is niet correct. Ja. Maar daar kwamen we pas veel later achter.
- E. ..Hoe gaat dat dan verder?
- I. Nou in dit geval vonden we het Op het totaal van alle specificaties van ... zo geringe impact dat we er uiteraard wel met die aanbieder over hebben gesproken want die had het nog gegund gekregen ook, omdat hij gewoon veruit het superieure product in de beste prijs-kwaliteit verhaal, verhouding... leverde, en je had het natuurlijk maar over een detail. En voor ons was het ook een les, dat soort dingen moet je er ook niet als knock-out criterium inzetten. Het is onhandig maar niet meer dan dat.
- E. Ja.
- I. Dus strikt formeel hadden we kunnen zeggen: hé u heeft ...iets veranderd in het bestek, dus einde oefening we ontbinden het contract want op verkeerde gronden hebben wij u de opdracht ...gegund. Maar als je zag het totaal van de specificaties, hè dat waren er wel in de 40. En dan op één klein detail wat niet eens een technische specificatie was.
- E. Ja.
- I. Maar meer een gebruiksmatige specificatie hebben we gezegd (gemompel)..een beetje doortrapt hè, maar gelet op het fort hebben we het gelaten..
- E. Maar er zijn geen andere partijen geweest die daar beroep tegen ingediend hebben?
- I. Die hebben dat natuurlijk niet ...nee...die, die hebben dat ook niet kunnen constateren want die hebben natuurlijk niet de ingediende offerte gezien
- E. Nee.
- I. die hebben alleen de brief gekregen van nou u had zoveel punten deze partij had zoveel punten, deze partij had zoveel punten, en het was ook een evidente uitslag. Hè, hij kwam er ook met kop en schouders bovenuit.
- E. Okay.
- I. Ja.
- E. Maar het blijft natuurlijk niet netjes
- I. Het blijft inderdaad, ... en daar hebben we van geleerd dus we hebben voortaan gezegd van nou je moet een aantal dingen als keiharde eis erin zetten en een aantal dingen die niet zo cruciaal zijn moet je meer als wens formuleren.
- E. Ja, maar aan een wens kunnen geen punten

- I. Jawel
- E. Ja daar kun je wel punten aan toe
- I. Tuurlijk, ja, ja....dat geeft een stukje toegevoegde waarde.
- E. Ja
- I. Kun je zegmaar bonuspunten of extra punten voor krijgen.. ja..ja
- E. Okay.Dan

Stelling 4:

Een inschrijver wordt afgewezen bij een aanbesteding. In de afwijzingsbrief staat alleen dat hij lager scoo..gescoord heeft op de punten prijs, kwaliteit en milieu. Hij wil een gesprek met de aanbestedende dienst maar dit wordt afgewezen.

Heeft hij recht op meer informatie?

- I. Jazeker
- E. En wat zou u doen als u de aanbestedende dienst was?
- I. Nou A ik motiveer altijdde afwijzing Beargumenteerd en onderbouwd...zijn en daarbij zeggen we altijd...mocht u nadere toelichting willen hebben op het afwijzingsbesluit dan kunt u hier een afspraak maken voor een gesprek en dan wordt ...in 9 van de 10 gevallen wordt er ook gebruik van gemaakt. Kijk wij willen ook gewoon open en transparant zijn. Dus we hebben niks te verbergen als we een partij afwijzen.
- E. Ja.
- I. Het enige wat je niet kan doen is zegmaar concurrentiegevoelige informatie verschaffen over de partij die gewonnen heeft.
- E. Nee.
- I. Maar je moet wel kunnen uitleggen waarom...ze verloren hebben.
- E. Ja.
- I. En soms wordt dat inderdaad wel een beetje lastig ja maar dan moet, ja dat kan ik u niet vertellen ja dat moeten ze dan maar accepteren.
- E. Ja..... en, en.... Wat zijn dan bijvoorbeeld vragen die Inschrijvers dan nog...hebben over..
- I. Nou de prijs ben je heel snel over klaar want
- E. Ja dat is heel simpel.
- I. de prijs is de prijs, en dan kan het ook nog weleens zijn van hoe zit het met prijsgaranties voor de toekomst van, vanuit de basisprijs maar ...deze inschrijver...ik noem maar wat hoor, geeft aan dat hij niet meer met...zoveel procent per jaar omhoog gaat, en, en, en, en.... Nu maken we het afhankelijk van iets anders dus dan hebben we veel meer prijsonzekerheid hè.. je kan natuurlijk 2 dingen zeggen
- E. Ja.
- I. van wat is je basisprijs, hoe gaat die prijs zich ook de komende jaren ontwikkelen
- E. Ja.
- I. Nou dus dat kun je laten zien...maar verder is prijs prijs...een tarief per uur of een ... of een prijs per computer of een nou ja goed hè dat dat zijn heel ...obj.. dan gaat het om die al, om die andere elementen waarin je bijvoorbeeld zegt van nou beschrijf uw logistieke systeem of beschrijf uw bestelsysteem of ... nou en dan kun je ...of,of, ...wat doet u aan ... op welke manier voldoet u aan duurzaamheidscriteria en op een moment dat je dat nog als wens formuleert zo

van nu moeten we dat als eis formuleren, ja dan kun je gewoon inhoudelijk...zeggen van nou die andere partij had een uitgebreider verhaal, heeft die en die en die... toegevoegde waarde voor ons als organisatie en bij u ontbreekt dat.

E. Ja.

I. Dus dat is een gesprek over en weer en

E. Ja.

I. en, en meestal is mijn ervaring...accepteert men dat en in een aantal gevallen zeggen ze nou okay bedankt, we hebben weer wat geleerd en ... op naar de volgende ronde en in hele enkele gevallen zeggen ja we zijn het er niet mee eens maar ja om nou ...daar een procedure voor aan te spannen dat zullen we ook maar niet doen.

E. Nee.

I. Dat zie je ook nog wel eens.

E. Ja. En komt het weleens voor dat u tijdens zo'n toelichting iets zegt waarvan u achteraf denk van had ik dat maar niet gezegd?

I. Nee eigenlijk...nee..dat ... nee wij hebben weleens inderdaad wat spannende gesprekken gehad dat ze hier ook meteen met een advocaat aan tafel kwamen ...zitten...en als je dat niet van tevoren weet dan denk je van ...oeps had ik me nog beter moeten voorbereiden, dus meestal vraag ik dat dan nu ook wel van tevoren van hoe moet ik me dan, is het puur toelichtend of...komt u al meteen met uw ...met uw advocaat.. aan, aan tafel. Want dat, dat maakt natuurlijk nogal...enig....verschil uit dus. Dus weleens wat meer dat je het gevoel hebt op eieren te lopen... dan dat ik het gevoel heb van ohjee nu heb ik iets gezegd dat had ik helemaal niet mogen zeggen. Nee, dat .. nogmaals als je gewoon op terechte gronden een partij afwijst dan heb je ook niks te verbergen.

E. Nee. Okay. Dan....

Stelling 5:

Een opdracht voor ICT benadert de Europese drempel. Als u de hardware en software opknipt hoeft u niet Europees aan te besteden. Kent u hier voorbeelden van?

I. Ja daar ken ik voorbeelden van, dat we... bijvoorbeeld....een hardwareomgeving aanbesteden en het onderhoud en beheer ...separaat aanbesteden...vind ik ook echt 2 verschillende takken van sport...service en beheer is wat anders dan puur aanschaf van ...ging in dit geval om een telefonieomgeving hè....deze dingen.

E. Ja.

I. IP...telefonie. Nou dat is natuurlijk ook gewoon ICT....maar het onderhoud van zo'n telefonieomgeving ja dat is gewoon heel iets anders.

E. Ja.

I. Dat doen we niet om onder een aanbestedingsgrens te duiken. Dat vinden we meer.. omdat het gewoon... geen appels en peren bij elkaar willen optellen.

E. Ja. En zou u hier zelf aan meewerken? Aan het opknippen van opdrachten?

I. Alleen wanneer het functioneel zinvol is en niet om onder de drempel te blijven. Dat is voor mij geen doel op zich. Als we moeten aanbesteden dan moeten we aanbesteden, klaar.

E. Ja.

- I. Ja.
- E.Besteden jullie alleen aanvanaf boven de grens of ook als het er net onder zit?
- I. Nee, we houden ons in principe aan de drempelnorm. Dat is ...
- E. Okay.
- I. gewoon hier de afspraak, van op het moment dat over de drempel..daaronder... besteden we ook aan maar niet Europees.
- E. Ja.
- I. We hebben wel spelregels voor aanbesteden als je dat....
- E. Ja.
- I. bedoelt.... Dus dat betekent minimaal 3 offertes...moeten wij dan aanvragen en je moet ook aangeven waarop ze beoordeeld worden en je moet je besluit ook kunnen motiveren.
- E. Ja.
- I. Hè dus dat ... die dat, dat, dat, zijn gewoon onze interne richtlijnen op het gebied van inkopen.
- E. Dat is onderhands aanbesteden gewoon.
- I. Ja
- E. Dus dat is gewoon een eigen inkoopbeleid zegmaar.
- I. Ja, dat is ons eigen inkoopbeleid...wat wij dan noemen meervoudig onderhands aanbesteden, en, en, dat is ook nooit het terrein van 1 persoon dat moeten er altijd meerdere doen hè, die dat gezamenlijke besluit nemen, of een advies schrijven en dat besluit wordt dan weer door een hoger echelon ...genomen.
- E. Ja, ja, okay.

Stelling 6:

Bij een aanbesteding is de termijn bepaald op 12 mei 2008 te 15:00 uur. A, B, C, D, en E willen meedoen. En A, B en C hebben op tijd ingeschreven. D heeft de enveloppe na 15:00 uur afgegeven en E heeft de enveloppe na 15:00 uur en bij het kant..kantoor ...welke de aanbesteding begeleidde in de brievenbus gedaan. Dit is bevestigd aan A, B, en C per email. En op 15 mei besluit de Aanbestedende dienst de aanbesteding opnieuw te beginnen vanwege onvolkomenheden. A, B en C protesteren. Hebben zij gelijk?

- I. Ja, natuurlijk. 15:00 is 15:00 als dat in het bestek staat dan ... is het heel spijtig maar.. dan ben je te laat. En je weet het ruim van tevoren.
- E. Ja, maar..
- I. we hebben het nu ook meegemaakt
- E. hebben A, B en C gelijk dat de aanbesteding opnieuw begonnen wordt?
- I. Dat ze daartegen protesteren?
- E. Ja.
- I. Ja dan vind ik dat ze daar gelijk in hebben. Als in het bestek duidelijk staat ter aanschrijving ...dan is er ook geen sprake van een onvolkomenheid. Als in het bestek niet zou staan waar het ingediend moet worden als dus in het midden blijft waar, bij de aanbestedende dienst of het bureau dan heb je een punt maar dat haal ik niet uit de stelling.
- E. Nee.

- I. Nee als er staat op...dat adres, op die datum, op dat tijdstip, nou dan is er geen sprake van een onvolkomenheid, dan moet je zorgen dat je op tijd bent.
- E. Ja. En heeft u zo iets weleens meegemaakt?
- I. Ja. Dat was hier met de aanbesteding van ons glasvezelnet dat ...1 .. bedrijf wat in Brabant was gevestigd...en zou dus...de spullen komen indienen en ..ze hadden ook gezegd we willen aanwezig zijn bij het openen van de enveloppen en er zaten dus netjes, ...nou het was in een ander gebouw, ...4 van de 5, en de 5^e die stond dus vast in de file, ja nou die had dus pech. Heel zuur want er gaat maanden werk verloren omdat je dus in de file staat en anderszins denk ik van ja dat soort risico's mag je ook niet nemen als .. inschrijvende partij, dan ben je gewoon amateuristisch bezig. Dat ... dan stuur je er van mij part 1 met de trein en 1 met de auto of ..
- E. Ja.
- I. weet ik veel wat je regelt, maar je zorgt dat je op tijd bent.
- E. Ja. En stel nou dat .. die andere partij er niet bij had willen zijn tijdens het openen en dat gewoon niemand erbij was hadden zij het dan nog in kunnen leveren?
- I. Niet na dat tijdstip. Als ...had er op tijd, dat ze aanwezig wilden zijn bij het openen van de enveloppen is, is..wat dat betreft niet meer zo relevant ... in deze..in dit geval
- E. Ja.
- I. Er was gewoon gezegd van het moet er zijn op woensdagmiddag voor 1 uur nou ja en als dat dan om 3 uur binnenkomt of het nou in persoon is of per koerier, of per mail of per fax of whatever dat maakt dan verder niet meer uit.
- E. Ja.
- I. Nee, nee. Nee dat is heel zuur maar ja jongens de....het staat er.
- E. En denkt u dat het bij andere aanbestedende diensten voorkomt dat het wel gebeurt dat men het eventueel later in mag leveren?
- I. Ik weet dat sommigen daar ...maar ja als een partij daar lucht van krijgt dan... nou daar zijn mooie rechterlijke uitspraken over.
- E. Ja. Dan

Stelling 7:

Bij een aanbesteding voor een tunnel geeft een bedrijf een referentie van een viaduct, onder het motto het is allebei een weg ergens onderdoor. Is dit een geldige referentie?

- I. Ik ben geen bouwkundige maar... met mijn boerenverstand zeg ik dat dat iets heel anders is. Ja.
- E. Ja. ...dus geen geldige referentie.
- I. Nee, nee
- E. En hoe beoordeelt u referenties? Ik neem aan dat ...dat hier ook weleens gebruik gemaakt ...
- I. Wij vragen met name tevredenheidsverklaringen.
- E. Okay.
- I. En...die worden ook geverifieerd.
- E. Dus bij ...
- I. Bij.
- E. klanten van.

- I. Ja, bij klanten van zij...wij vragen dan vaak bijvoorbeeld 3 tevredenheidsverklaringen...van klanten met een opdracht van gelijke omvang.
- E. Okay.
- I. en...liefst maar dan niet uitsluitend want dan zou je ook weer partijen uit kunnen sluiten ten onrechte, in dezelfde sector.
- E. Ja.
- I. Dus de onderwijssector.
- E. Ja.
- I. Maar het kan ook zijn dat het een ziekenhuis is hè als het bijvoorbeeld gaat om het gebied van schoonmaak.
- E. Ja.
- I. of als je een school goed schoonmaakt of een ziekenhuis goed schoonmaakt dat maakt mag je niet zeggen van ik wil alleen maar referenties vanuit de scholenwereld.
- E. Ja, ja.
- I. Dat is natuurlijk...dat is ..maar daar.....nee hoor maar...die worden ook netjes geverifieerd.
- E. ... Ja en komt het weleens voor dat misschien zo'n bedrijf omgekocht wordt?
- I. In ieder geval niet dat ik me er bewust van ben. Ja ...tuurlijk het kan gebeuren het.... dat een, eeninschrijvend bedrijf dan naar zo'n referent gaat en zegt joh als jij een mooie verklaring opstelt, dan krijg jij van mij....een leuk reisje naar Spanje maar...dat onttrekt zich aan mijn waarneming.
- E. Ja.
- I. Maar dan moeten ze er wel 3 omkopen dus.
- E. Ja. Maar het is natuurlijk, is het niet een risicoom uit te gaan van tevredenheidsverklaringen want het blijven natuurlijk ge...het blijft natuurlijk heel subjectief want het is de mening van iemand anders.
- I. Ja, ja, eens....dat dat element zit erin.
- E. Ja. En, en, en zijn er weleens problemen geweest in de zin van dat het niet naar tevredenheid is uitgevoerd?
- I. ... Nou dan stoppen ze die verklaring er niet in want je vraagt natuurlijk 3 verklaringen waarin een klant...
- E. Ja maar ik bedoel zeg maar... een inschrijver, een opdracht gegund heeft die wel 3 ...goedetevredenheidsverklaringen heeft overlegd en...dat als de opdracht hier wordt uitgevoerd dat het..
- I. Niet naar tevredenheid
- E. Niet naar tevredenheid ...
- I. Het komt weleens voor, je kan dan niet meer teruggrijpen op die andere 3 want dat was gewoon een selectie criterium.
- E. Ja.
- I. En, en, en ja okay daaraan voldeed je. Alleen hier hebben we dus kennelijk een ander probleem.
- E. Ja.
- I. En daar moet je dan het gesprek over aangaan.
- E. Ja.... dan

Stelling 8:

Een wethouder van een kleine gemeente zit in het bestuur van de plaatselijke voetbalclub. De plaatselijke aannemer is de belangrijkste sponsor. Vindt u dat de wethouder af en toe een opdracht aan die aannemer moet gunnen?

- I. Nee. Alleen al om de schijn van belangenverstrengeling...te vermijden.
- E. En denkt u dat dit veel gebeurt?
- I. Ik denk dat het veel gebeurt ja. En dat de meeste mensen zich ook van geen kwaad bewust zijn, en dat het ook in 99% van de gevallen op integere manier gebeurd alleen je moet voorkomen dat....

RUIS (Net als we het over Europese aanbesteden hebben.)

- I. Daar hebben we toevallig nu een akkefietje mee.
- E. Ja
- I. Dus ...ja
- E. Kan gebeuren.
- I. Ja.
- E.Ja, goed...

Stelling 9:

Een bedrijf 'vergeet' de handtekening op het inschrijfbiljet waar de prijs op staat, te zetten. Geeft u ze de kans deze fout te herstellen?

- I. Als de...het is een bijlage, die niet ondertekend is?
- E. Dus als het een bijlage is?
- I. Ja. Ja want dat, dat maak ik op uit jouw vraag op hè, het is niet de offerte die niet rechtsgeldig is ondertekend maar het prijzenblad.
- E. Ja.
- I. Ja. Dan...vind ik dat en daar is volgens mij ook grond voor ik ben even het artikel kwijt uit het BAO maar dan vind ik dat, als er hier sprake is van een kennelijke omissie dat je iemand de gelegenheid moet geven om dat.. te repareren. Want anders wordt het als hij wel is ondertekend maar niet rechtsgeldig is ondertekend dan.... ga ik meer twifelen, maar als het gewoon alles is ondertekend alleen die ene bijlage niet dan denk ik nou okay u bent kennelijk iets vergeten, u mag dat binnen zoveel uur herstellen.
- E. Okay, want ik neem aan dat op iedere bladzijde een handtekening gezet moet worden? Of hoe moet ik dat zien?
- I. Nee dat is niet altijd zo maar... je hebt meestal dat het.. de offerte rechtsgeldig ondertekend is en een aantal bijlages ook dan rechtsgeldig ondertekend zijn....
- E. Want de offerte is het gedeelte... waar de prijs op staat inclusief de berekening of?
- I. Nou de...juist...die, die, die, die prijzenbijlages zie je vaak de specificaties en onderverdeling, terwijl in de offerte staat dan het eindbedrag of het hoofdbedrag of, of, of hoe je het zeggen wilt, dat kun je dan verder ...
- E. Ja.
- I. wordt dat uitgewerkt in zo'n bijlage.
- E. En als daar dan de handtekening nou, als nergens een handtekening onder staat?
- I. Nou dan vind ik het geen kennelijke vergissing meer, ja. Dan denk ikdit klopt niet. En dan vallen ze af omdat het geen rechtsgeldige inschrijving is.
- E. Okay. En stel dat deze inschrijver de laagste prijs heeft.
- I. Ja dan .. is het jammer voor ze, en voor ons.

- E. Ja. En het is nooit voorgekomen dat het wel zo gebeurd is?
- I. Nee hier heb ik geen concreet ... voorbeeld van.
- E. Okay. Dan

Stelling 10:

U ontvangt twee offertes voor een bouwproject. Eén is op een bierviltje geschreven en één is een net ingebonden boekje. De prijs van het bierviltje is € 500.000 en het gebonden boek is € 750.000. Aan welke partij gunt u de opdracht?

- I. Ja, dat vind ik ... op basis van deze stelling kan ik daar geen ja of nee of A of B aan aangeven omdat daar meer bij komt ... meer bij ... komt kijken want het gaat natuurlijk toch een beetje om de uitwerking van en...en, en, en het realistische gehalte ervan en ... nou weet ik niet hoeveel bierviltjes die gebruikt heeft maar op het moment dat het daar niet netjes eruit ziet en, en, en er zitten typefouten in en, en, en ... papier heeft ezelsoren hè dan houdt dat voor mij nog niet automatisch in, het zegt mij wel wat maar het houdt voor mij nog niet automatisch in dat het dan een partij is die af moet vallen tenzij er gewoon dingen ontbreken die gevraagd zijn dan is het gauw klaar. Maar ..een heel gelikte ...offerte wil nog niet direct zeggen dat het ook inhoudelijk en prijs-kwaliteit verhouding gezien de beste offerte is. Maar er vanuit gaande dat niet alles op een bierviltje past zal het waarschijnlijk het bierviltje afvallen.

- E. Ja. Dan

Stelling 11:

Bij de beoordeling van een maquette voor een nieuw gemeentehuis vormen 3 personen de jury. De vrouw van de wethouder, de wethouder zelf en het hoofd van de afdeling inkoop.

- I. Lijkt mij niet zo'n fijne samenstelling.
- E. Omdat?
- I. Ja tenzij...nee ook hier weer.. het kan zijn dat de vrouw van de wethouder een, een, een ... functioneel daar hoort te zitten maar dan nog om het ...vermijden van de schijn van subjectiviteit dan wel belangenverstrengeling moet je dat niet willen.
- E. Denkt u dat het voorkomt?
- I. Ik denk dat het in kleinere gemeentes ... nog weleens voorkomt dat je een, een, een samenstelling hebt van een beoordelingscommissie waarvan je je kunt afvragen of dat nog wel aan objectiviteitscriteria voldoet ja.
- E. Ja. En heeft u hier weleens te maken met het met een, met een jury die iets moet beoordelen.
- I. Ja, we hebben bijvoorbeeld bij meubilair.... Was een onderdeel van ...de beoordeling was een, een proefopstelling van kantoorstoelen.
- E. Ja.
- I. En daar is inderdaad ... en daar konden een X aantal punten mee ... verdient... worden..het was niet doorslaggevend maar het was een element in de beoordeling was het neerzetten van een aantal proefopstellingen.
- E. Ja.
- I. En..daar..daar..ging inderdaad... het beoordelingsteam...en dat was een zeg ik even uit mijn hoofd... 5 mensen die.. gingen met een, met een...met een kaartje van een comfort en verstelbaar en voldoet aan de ARBO eisen en weet ik veel wat, een soort checklistje.

- E. Ja.
- I. Langs die kantoorstoeltjes allemaal ja. En dat waren allemaal mensen hier uit.. onze facilitaire dienst.
- E. Ja.... En die mensen hebben in principe niks met de aanbesteding zelf te maken.
- I. Nee die zaten in die, die zaten ook in, in die...dat waren zegmaar de projectgroep die de aanbesteding meubilair deed.
- E. Okay. Is dat ook niet een vorm van belangenverstrengeling?
- I. Nee want zij moeten ook de offertes beoordelen en onderdeel daarvan was het, het proefzitten.
- E. Ja.
- I. Ja.
- E. Ja
- I. Ja
- E. ...Ik denk dat ik er gewoon doorheen ben. Goed...
- I. Ja, mooi toch.
- E. ...ja, ja. Heeft u nog iets toe te voegen?
- I. Nee, nee niet echt in, in ... die zin.... wat ik eigenlijk al tussen neus en lippen door zeg waar we natuurlijk heel veel last van hebben is de enorme bureaucratische rompslomp om Europees aanbesteden heen ...dat heb ik ook tegen Suzanne Brackmann gezegd als we weer met een nieuwe cursus begonnen van nou zo zegmaar bijna altijd standaard klacht van iedereen van
- E. Ja.
- I. Jongens als we dat nou eens een keer een stukje zouden kunnen verminderen, dat het minder omslachtig wordt... dan, dandan.. zou dat heel prettig zijn en wat ik ook wel vind is dat sommige onderwerpen zich beter voor Europees aanbesteden lenen dan anderezeker hoe meer je op het gebied van de dienstverlening komt dan ja..krijg je wat vaker te maken met wat zachtere criteria en die laten zich moeilijk in een bestek...vatten.... Je kan bij ...
- E. Ja.
- I. ...de computer die je aanbesteedt zeggen er moet een ...processor in van zoveel megahertz ...en er moet een harddisk in van zoveel gig ...dat .. dat is allemaal hard...
- E. Ja.
- I. te maken. Maar ja wanneer je het natuurlijk gaat hebben over persoonlijke service... bijvoorbeeld het...zoals we hetvorig jaar hebben aanbesteedt Arbodienstverlening dat je dus een bedrijfsarts moet inhuren.
- E. Ja.
- I. Ja, heel veel staat of valt met de persoon vandie Arbo arts en dan is het, dan kun je natuurlijk in je bestek schrijven het moet inderdaad een, een, een, gecertificeerde arbeidsarts zijn, kijk het kan een plurk van een vent zijn of het kan een onzettende fijne man zijn dieuitstekend z'n werk doet ja en dat maakt het naar mijn idee toch wel vrij lastig om op dat soort gebieden een goede aanbesteding in de markt ...te zetten omdat het staat of valt met de personen die het vervolgens uitvoeren.
- E. Ja en... hoe zit het met de beoordeling daarvan?

- I. Ja nou dat is dus haast niet te beoordelen en je kan zeggen stuurt u mij ...de CV's mee van degene die dat project moeten gaan ..draaien hè dus die worden
- E. Ja.
- I. onze nieuwe bedrijfsartsen..... zet er een foto bij en, en, en een CV en hoeveel jaar ervaringze... hebben maarja het blijft toch die interactie tussen... werknemer en bedrijfsarts ja..en..en..dat is...haast, dat is haast niet te vangen.
- E. Nee.
- I. In een, in een, in een bestek. Ja, het is dus dan zeg ik ja dat type, dat, dat vind ik wel heel lastig, ja. Terwijl je het toch hebt over de inkoop van vloerbedekking, stoelen, tafels en nou prima dan is het een fantastisch instrument om gewoon een heel goed resultaat op de markt te krijgen.
- E. Ja.
- I. Maar bijvoorbeeld ook...de.. onze jaarrekening wordt ieder jaar gecontroleerd door een accountant, nou als je ziet wat daarin, dat zou je dus eigenlijk ook Europees moeten aanbesteden. Ja, terwijl je met name zo'n accountant moet je organisatie van haver tot gort kennen.
- E. Dat wordt niet aanbesteed?
- I. Nee, dat wordt niet aanbesteed omdat binnen deze onderwijssector.
- E. Ja.
- I. Er een, een, een, een, een governancecode is
- E. Ja.
- I. die zegt dat de raad van toezicht iedere 4 of iedere 6 jaar het functioneren van de accountant...beoordeeld en evalueert.
- E. Ja.
- I. en vervolgens een besluit neemt voor de komende periode. Dus dat staat eigenlijk haaks op het aanbestedingsrecht.
- E. Dat is eigenlijk dan weer 1 van de uitzonderingen dan?
- I. Ja, klopt.
- E. Ja.
- I. Ja.
- E. En.. zijn er .. nog meer uitzonderingen waar jullie gebruik maken waardoor er niet aanbesteedt hoeft te worden?
- I. ...Ja bijvoorbeeld juridische dienstverlening, ja als ik kijk wat ...in zo'n grote organisatie zijn altijd wel een paar ...arbeidsconflicten of ...conflicten met leveranciers enzovoorts waar je ook nog weleens extern een advocaat voor moet inhuren. Ja dan zou je ... gezien de omvang van het bedrag zou je een contract moeten sluiten met een advocatenkantoor alleen ja de ene keer heb je een arbeidsrechtenjurist nodig en de volgende keer heb je een, eeneen ...jurist nodig die gespecialiseerd is in ...Europees aanbesteden.. en de derde keer..
- E. Ja.
- I. iemand die alles weet van bouwprojecten ja dat, dat gaat niet.
- E. Nee.
- I. Nee. Hè want dan moet je toch per keer een ...iemand uitzoeken, en dan werkt het dus niet.
- E. Nee.

- I. Nee. En dat wordt ook ...ja door een accountant wel geaccepteerd ... dat je het in zo'n geval ...ja volgens de letter van de wet zou het misschien wel moeten maar ja in de praktijk is dat gewoon niet werkbaar.
- E. Ja.
- I. En, en het komt ook weleens een keer voor dat je gewoon door, door, door, door onder tijdsdruk iets niet kan, ja, dat is dan ... verdedigbaar.
- E. Ma..maar er...er zijn...er zijn ook spoedaanbestedingen.
- I. Ja, dan kun je de verkorte, of een versnelde pro, en dan komt het eigenlijk neer op meervoudig onderhands aanbesteden.
- E. Ja.
- I. en dat doen we dan.
- E. Okay.
- I. Ja, ja, ja. Maar normaalgesproken werken we volgens een ... planning.
- E. Ja.
- I. Die ... maar goed er gebeuren altijd weleens een keer onvoorziene zaken en dan moet je naardan kan je niet zeggen van jongens dat duurt 7 maanden want dan hebben we de aanbesteding doorlopen, nee, ja, er moet morgen wat gebeuren. En ...Ja.
- E. Maar dat valt dan onder....nou ja niet onder een spoedaanbesteding want dat, dat is waarschijnlijk al te lang dan.
- I. Nee maar goed stel dat jeeen ...een...zoals nu dan inderdaad speelt, ze kwamen de map halen, een, een conflict hebt met een leverancier. Hè die je netjes Europees hebt aanbesteed .. dat je
- E. Ja.
- I. tot de conclusie komt dat je het contract..... gaat opzeggen wegens wanprestatie. Maar je hebt wel die dienstverlening acuut nodig. Ja, dan, dan heb je niet de tijd om een nieuwe aanbestedingsprocedure
- E. Nee.
- I. te doorlopen.
- E. Nee.
- I. Dan, dan ga je even eenaantal leveranciers bellen en zeggen hoe snel kun je het overnemen.
- E. Ja.
- I. Maar wees ervan bewust het is een tijdelijke
- E. tijdelijk
- I. contract want
- E. Ja.
- I. we gaan dan en dan weer opnieuw aanbesteden.
- E. Okay dus dan volgt er automatisch wel een nieuwe aanbesteding.
- I. Ja.
- E. Maar dat wordt dan tijdelijk opgevuld.
- I. Ja. Dat wordt tijdelijk opgevuld.
- E. Okay.
- I. Ja, ja.
- E. Nou.
- I. Ja.

- E. Okay, ja, ik denk dat we...dat we....wel ... ja
- I. Ja, nou als jij tevreden bent en de antwoorden hebt gekregen op al je vragen, stellingen, dan prima.
- E. Ja.

Appendix 8: interview 6

Interview 6**Respondent:** 6**Date:** January 27, 2010**Stelling 1:**

Bij aanbesteding is de voorgenomen gunning gegaan naar A.

A heeft een certificaat niet en de opdracht wordt uiteindelijk gegund aan B.

Zou u dit ook doen? Nee

Zou u dit ook doen als A 150.000 euro goedkoper is? Nee.

Bij ons wordt voor de voorgenomen gunning al gecheckt of voldaan wordt aan de selectiecriteria. Wordt er niet aan de selectiecriteria voldaan, dan wordt de inschrijving gelijk terzijde gelegd.

De afdeling inkoop beoordeelt niet op kwaliteit, dat doen de materiedeskundigen.

Werken worden aanbesteedt vanaf 400.000, leveringen en diensten vanaf 125.000. Wij hebben weleens een brug aanbesteedt waarbij 1 van de inschrijvers de goedkoopste was maar niet voldeed aan de selectie eisen. Deze inschrijver valt dan toch af. De budgethouder is daar niet blij mee, maar we moeten hem er dan op wijzen dat we volgens de regels moeten handelen.

Stelling 2:

Gemeente X plaatst een aanbesteding waarbij de specificaties zo omschreven zijn dat alleen B aan de specificaties kan voldoen.

Hebt u dit wel eens meegemaakt? Nee

Zou u dit in bepaalde gevallen ook doen?

Het is weleens voorgekomen dat we een aanbesteding hadden waar we maar 1 inschrijving van binnenkregen. Achteraf bleek toen dat we een te hoge omzeteis gesteld hadden. De budgethouder was hier waarschijnlijk van op de hoogte, en was uiteindelijk ook zeer tevreden met de gunning aan deze inschrijver. Ik was mij hier niet bewust van op dat moment, maar nu weet ik dat dit niet nog een keer gebeurd omdat wij bij inkoop liever meer offertes ontvangen om te vergelijken. Wij hebben ook een inkoopbeleid waar we aan vasthouden. We moeten ook met goede argumenten komen willen we onderhands aanbesteden.

Stelling 3

Bij een aanbesteding is een ISO-9001 certificaat gevraagd. A heeft dat nog niet maar ontvangt het binnen drie weken. A heeft wel de laagste offerte

Zou u A mee laten doen?

Op het moment van de aanbesteding moet het in hun bezit zijn. Je kunt ook in de voorwaarden van het bestek zetten dat het binnen 6 maanden binnen moet zijn, maar als het niet gebeurd haal je een hele boel ellende op je hals. Dus A zou niet mee mogen doen ondanks dat zij de laagste prijs aanbieden.

Stelling 4:

Een inschrijver wordt afgewezen bij een aanbesteding. In de afwijzingsbrief staat alleen dat hij lager gescoord heeft op de punten prijs, kwaliteit en milieu. Hij wil een gesprek met de Aanbestedende dienst maar dit wordt afgewezen.

Heeft hij recht op meer informatie? Ja

Wat zou u doen als u de Aanbestedende dienst was?

Wij sturen sowieso een brief met de relatieve voor- en nadelen. Het aantal punten wordt ook vermeld. In de brief wordt vermeld dat verliezers een afspraak mogen maken indien zij toelichting willen. Veel verliezers willen een gesprek om er meer van te leren zodat ze een evt. volgende aanbesteding wel gegund krijgen. Maar soms gaat het hart tegen hart en dan zitten er 2 directeuren met juristen tegenover je.

Stelling 5

Een opdracht voor ICT benadert de Europese drempel (€206.000). Als u de hardware en software opknipt hoeft u niet Europees aan te besteden.

Kent u hier voorbeelden van? Nee

Zou u hier zelf aan meewerken?

Bij ons heb ik het niet meegemaakt. Ik zie natuurlijk niet alles wat er gebeurt binnen onze dienst. Ik weet dat er weleens contracten jaar na jaar verlengd worden. Bij ons heeft de budgethouder de eindverantwoordelijkheid. Er is ook nog een afdeling control, zij controleren de aanbestedingen. Wij geven meer advies.

De budgethouder heeft de verantwoordelijkheid, als hij zich niet aan de regels houdt is er ook nog de accountant die achteraf controleert. Dan is er wel een probleem omdat we dan geen rechtmatigheidsverklaring krijgen. Verder zie je ook dat de markt reageert. Bedrijven kunnen steeds meer doen.

Wij doen zo'n 40 tot 50 aanbestedingen per jaar. 80% daarvan gaat goed, 20% niet.

Stelling 6

Bij een aanbesteding was de termijn bepaald op 12 mei 2008 te 15:00 uur. A, B, C, D, en E willen meedoen. A, B en C hebben op tijd ingeschreven. D heeft de enveloppe na 15:00 uur afgegeven en E heeft de enveloppe na 15:00 uur en bij het kantoor welke de aanbesteding begeleidde in de brievenbus gedaan. Dit is bevestigd aan A, B, en C per email. Op 15 mei besluit de Aanbestedende dienst de aanbesteding opnieuw te beginnen vanwege onvolkomenheden. A, B en C protesteren.

Hebben zij gelijk?

Ja. Je mag een aanbesteding altijd stopzetten en opnieuw beginnen als je er maar een goede reden voor hebt. In dit geval is te laat, te laat en dus kunnen C+D niet meedoen en mag de aanbesteding niet opnieuw gestart worden.

Stelling 7:

Bij een aanbesteding voor een tunnel geeft een bedrijf een referentie van een viaduct, onder het motto het is allebei een weg ergens onderdoor.

Is dit een geldige referentie?

Ik weet het niet. Ik heb daar niet zoveel verstand van, van aanbestedingen over tunnels en viaducten e.d. Het ligt eraan hoe de referenties omschreven worden en dus de exacte vraag in de aanbesteding.

Als er specifiek om een tunnel gevraagd wordt dan neigt een referentie van een viaduct naar een foute referentie.

Hoe beoordeelt u referenties?

Bij ons werkt het zo dat een referentie als selectie eis moet nagetrokken worden, de budgethouder dan bepaalt of deze wel of niet goed zijn. Bij randgevallen moet juridisch advies gevraagd worden.

Stelling 8:

Een wethouder van een kleine gemeente zit in het bestuur van de plaatselijke voetbalclub. De plaatselijke aannemer is de belangrijkste sponsor.

Vindt u dat de wethouder af en toe een opdracht aan die aannemer moet gunnen?

Nee

Denkt u dat dit veel gebeurt?

Geen idee, je hoort weleens wat geruchten maar... of die waar zijn. Ook kleinere gemeenten hebben een eigen inkoopbeleid, waar ze zich aan moeten houden.

Stelling 9

Een bedrijf 'vergeet' de handtekening op het inschrijfbiljet (waar de prijs op staat).

Geeft u ze de kans deze fout te herstellen?

Ja. Het kan een kennelijke vergissing zijn. Je kunt altijd een keer een handtekening vergeten, en als de andere documenten wel gewoon getekend zijn, dan lijkt het meer of gewoon vergeten is.

De vraag is tegenwoordig in hoeverre je verduidelijking mag vragen. Wij hebben bij een aanbesteding gevraagd om een integrale trajectprijs en we kregen van een inschrijver alleen een aantal losse prijzen. Dit betekent dan helaas dat deze partij uitgesloten wordt. Als we dit zouden laten verduidelijken, dan weet deze inschrijver al wie de andere inschrijvers zijn en kan zijn prijs daarop aanpassen. Dat mag natuurlijk nooit de bedoeling zijn. Als een inschrijver op het formulier heeft aangekruist dat zij in het bezit zijn van een gevraagd certificaat, maar er geen kopie aangeleverd is dan geven wij ze nog 2 dagen de tijd om dit na te sturen.

Stelling 10

U ontvangt twee offertes voor een bouwproject. Eén is op een bierviltje geschreven en één is een net ingebonden boekje. De prijs van het bierviltje is € 500.000 en het gebonden boek is € 750.000.

Aan welke partij gunt u de opdracht?

Een inschrijver moet voldoen aan de voorafgestelde eisen. Als het alleen om een prijs zou gaan dan kan het. Maar ik acht de kans daarop klein. De stukken die gevraagd zijn moeten erin zitten en bij ons betekent dit dat het niet kan op alleen een bierviltje.

Stelling 11

Bij de beoordeling van een maquette voor een nieuw gemeentehuis vormen 3 personen de jury. De vrouw van de wethouder, de wethouder zelf en het hoofd van de afdeling inkoop. Mag dit?

Dat lijkt me niet integer. Zeker niet de vrouw van de wethouder. Een jury wordt bij ons op bestuursniveau samengesteld. Inkoop beoordeelt de ingezonden stukken maar alleen het formele proces, dus niet de kwaliteit en inhoud. Verder zou het hoofd inkoop er bij ons niet bij een beoordeling zitten. Bij ons beoordelen alle juryleden apart van elkaar. Is er dan een groot verschil in punten tussen de verschillende juryleden dan wordt over de beoordelingen gediscussieerd.

We zijn nu bezig met de aanbesteding voor een schoonmaakbedrijf. Het huidige schoonmaakbedrijf probeert dit op allerlei manieren uit te stellen zodat zij kunnen blijven doorwerken. De rechter heeft onlangs besloten dat we geen punten mogen geven aan referenties, maar alleen het gegeven gebruiken of ze goed of fout zijn. Hierdoor moeten wij nu een heraanbesteding doen. We hebben nu besloten om geen selectiefase meer te houden maar via een openbare aanbesteding een raamcontract af te sluiten voor 2/3 jaar met 1 jaar verlenging als optie.

Appendix 9: categorisation table interviews

Categorisation table interviews

Respondent/ Statement	1 D/A		2 D/A		3 D/A		4 D/A		5 D/A		6 D/A	
1	X		X	*	n.a.		X		X		X	
2	X			X	X		X		X			X
3	X		X		X		X		X	*	X	
4	X		X		X		X		X		X	
5	X	*	X		X			X	X		X	*
6		X	X			X	n.a.		X		X	
7	n.a.		X		X		n.a.		X		X	
8	X		X		X		X		X		X	
9	X		X		X	*		X	X		X	
10	X		X		X		n.a.		X		X	
11	X			X	X		X		X	*	X	

D= Desired answer is given A = Actual answer is different from desired answer

n.a. = not applicable

*other interesting information